

OPORTUNIDADES NA CRISE

BILHÕES ASIÁTICOS NA CSN

29 DE OUTUBRO/2008 Nº 578 - ANO 11

ISTO É

www.istoedinheiro.com.br



Dinheiro

REVISTA SEMANAL DE NEGÓCIOS, ECONOMIA, FINANÇAS & E-COMMERCE

Adivinha quem vem te salvar?

Governo mostra que não há limites para garantir liquidez e injeta bilhões de reais no mercado brasileiro



EXEMPLAR DE
ASSINANTE
VENDA PROIBIDA

R\$ 9,90

Investimentos

Bradesco completo

Novo CDB Fidelidade Bradesco. **Use o tempo a favor do seu dinheiro.**

Quanto mais tempo seu dinheiro ficar aplicado, maior seu rendimento.

Seja qual for a razão de você investir, o Bradesco tem a melhor orientação. Com o novo CDB Fidelidade Bradesco, quanto mais tempo seu dinheiro ficar aplicado, maior será o seu rendimento. Procure hoje mesmo uma de nossas agências e veja como é fácil investir com a maior equipe de gerentes especializados. CDB Fidelidade Bradesco. Mais uma razão para ser cliente do banco completo. Invista já.



Bradesco

CAPA

Plano Brasil: Bilhões para fazer a economia andar



Dupla dinâmica:

Henrique Meirelles, presidente do BC, e Guido Mantega, da Fazenda, abrem o cofre para evitar que a crise global afete o País **pág. 28**

Dinheiro da Redação

A força do swap

O lado mais atraente e menos falado do plano anticrise do governo é o que trata das operações de “swaps” – a troca de moedas – com os bancos centrais de outros países. O BC brasileiro mirou fundamentalmente o Fed americano. Quer trocar reais por dólares para fazer frente à desvalorização cambial. Ganhou o OK dos EUA, que já haviam adotado esquema semelhante com os BCs europeus e asiáticos. No dia seguinte ao anúncio das medidas – que as autoridades monetárias recusam-se a chamar de pacote –, o mercado ficou sabendo que havia um colchão de US\$ 50 bilhões com o Banco Central para intervir nos leilões diários, sem mexer nas reservas. Ato contínuo, a cotação do dólar ante o real começou a cair; depois de pulos acrobáticos e mortais. Para os operadores, ficou sinalizado que o governo tem fôlego e respaldo para segurar o preço final do dólar por aqui. O mais surpreendente é que as últimas valorizações da moeda americana obedecem a um movimento artificial e previsível. Empresas que fizeram contratos de importações em dólar com vencimento agora e aquelas que estão tendo de remeter resultados às matrizes para reforçar posições de caixa nesses tempos de aperto obrigaram-se a comprar grandes volumes internamente. Forçaram a cotação e logo a seguir veio o efeito manada – a onda dos que adquiriram a moeda para especular pela simples lógica de estar todo mundo comprando. Vários investidores seguiram apostando forte no dólar, como se ele fosse o porto seguro de sempre em meio ao tsunami. Em poucas semanas, segundo Henrique Meirelles, quase US\$ 23 bilhões foram lançados pelo governo nos leilões para conter a alta. O mercado sabe que a moeda americana está desproporcionalmente valorizada. No futuro, esse movimento tende a se acomodar. Analistas dizem que a real cotação hoje não passaria de R\$ 1,80 por dólar. Na verdade, a tendência antes da crise era de recuo sistemático dessa cotação. O movimento de corrida ao dólar lembra aquela situação do suicida que pulou da ponte e todo mundo resolveu seguir junto. Nunca é demais lembrar que a origem da crise está na economia dos EUA e é nesse buraco negro que essa turma está colocando seu suado dinheirinho, via troca por dólar, para depois vê-lo evaporar com a perda gradativa da moeda americana.



Carlos José Marques

Recessão:
O cabo
eleitoral de
Obama...
pág. 32



Siderurgia:
A tacada de
aço de
Steinbruch...
pág. 52



Entrevista:
Paulo Hartung,
governador do
Espírito Santo...
pág. 20



Entretenimento:
Disney lucra
com musical
High School...
pág. 88



Oportunidade:
Quando a alta
do dólar faz
bem...
pág. 28

Santander:
O que Botín
quer do
Brasil...
pág. 99

Semana – O mea-culpa de Alan Greenspan ... pág. 6
Moeda Forte – A sucessão de Ernirio de Moraes... pág. 10
Poder – O fator Tião Viana no Senado... pág. 14
Mídia & CIA – Demissões no *Financial Times*... pág. 16
Empresas do Bem – O pneu verde da Michelin... pág. 18
Mercado Digital – Torpedo a cobrar ... pág. 50
Cobiça – Óculos de R\$ 13 mil... pág. 96
Escândalo – Sexo e intriga no FMI... pág. 36
Saúde – O check-up da Medial... pág. 72
Especial – Governança corporativa em xequê... pág. 76

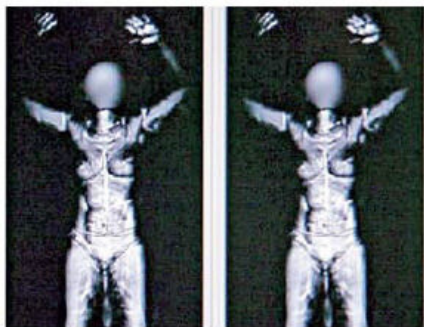
CAPA – Toller/inspirada na revista BusinessWeek



Terapia:
Como enfrentar
os distúrbios
financeiros ...
pág. 103



20 DE OUTUBRO: o badalado museu Guggenheim, em Nova York, passa a aceitar hóspedes. Pernoite custa US\$ 800



21 DE OUTUBRO: União Européia apresenta sistema de raio X capaz de revelar detalhes do corpo. Idéia é usar a tecnologia nos aeroportos



22 DE OUTUBRO: o Partido Republicano dos EUA gasta US\$ 150 mil em roupas para Sarah Palin, vice na chapa de John McCain

CRISE GLOBAL

O mea-culpa de Greenspan

O "maestro" e "oráculo do mercado" **Alan Greenspan**, ex-presidente do Federal Reserve, o Banco Central dos Estados Unidos, entre 1987 e 2006, está em choque. Na quinta-feira 23, diante de congressistas americanos sedentos por explicações, Greenspan admitiu ter "errado parcialmente" ao acreditar que a desregulamentação do sistema financeiro seria benéfica. O Fed tinha autoridade para interromper as concessões de

crédito que abasteceram o mercado de hipotecas subprime, mas Greenspan nada fez. Nas últimas décadas, ele foi o maior defensor



do livre mercado e da auto-regulamentação das instituições financeiras, com o mínimo de intervenção do Estado. Segundo Greenspan, sua falha foi supor que as próprias instituições que concedem empréstimos fossem capazes de proteger o interesse de seus controladores. Em outras palavras: ele imaginou que nenhum banco emprestaria dinheiro de forma irresponsável, porque isso provavelmente levaria a instituição à falência. "Aqueles de nós que acreditaram que o interesse próprio das instituições de crédito protegeria as ações de seus acionistas – especialmente eu mesmo – estão em estado de choque", disse.

PESQUISA

As empresas que mais investem em inovação

A consultoria americana Booz & Company apresentou na semana passada os resultados da quarta edição do estudo anual Global Innovation 1000, que traz o ranking das empresas que mais investem em pesquisa e desenvolvimento (P&D) no mundo. De acordo com o estudo, em 2007 as mil companhias destinaram, juntas, US\$ 492 bilhões em projetos de inovação, um salto de 10% em relação a 2006. A japonesa Toyota lidera a lista, com investimentos totais de US\$ 8,4 bilhões em P&D. Quatro empresas brasileiras fazem parte do ranking. A mais bem posicionada é a Petrobras, que aparece em 117º lugar (aplicou US\$ 810 milhões). As demais são Companhia Vale do Rio Doce (140º lugar), Embraer (314º) e Copel (985º). O quadro mostra as 10 primeiras colocadas do ranking (além da Petrobras) e os dados mais importantes do estudo.

Toyota
US\$
8,4
bilhões

GM
US\$
8,1
bilhões



Microsoft
US\$
7,1
bilhões



US\$ 1,9 bilhão
foi quanto as empresas
brasileiras aplicaram
em inovação no ano
passado, ante
US\$ 1,5 bilhão em 2006

0,4%
é a participação
brasileira no total
de investimentos em P&D
feitos pelas mil
empresas pesquisadas

42%
de todo o dinheiro destinado
para inovação no
mundo vem da América
do Norte, principalmente
Estados Unidos

AGRONEGÓCIO

Justiça dos EUA bloqueia compra do Friboi

O grupo brasileiro JBS Friboi, o maior frigorífico do mundo, enfrentou um revés em seu projeto de internacionalização. O Departamento de Justiça dos Estados Unidos entrou com uma ação para bloquear a compra do frigorífico National Beef, o quarto maior do país. Anunciado em março, o negócio é da ordem de US\$ 560 milhões. Segundo os americanos, a aquisição colocaria mais de 80% do mercado local nas mãos de apenas três companhias (JBS Friboi, Tyson Foods e Cargill).



22 DE OUTUBRO: Índia lança sua primeira missão espacial não-tripulada à Lua. Projeto custou ao governo US\$ 79 milhões



23 DE OUTUBRO: cabeça de cera do ex-beatle Paul McCartney, avaliada em R\$ 40 mil, é encontrada por mendigo na Inglaterra



23 DE OUTUBRO: o Itaipu fecha contrato com a CBF para patrocinar a seleção de futebol. Valor da fatura: R\$ 250 milhões

NÚMEROS

300 milhões

DE EUROS é quanto a TAP espera faturar em 2008 com a venda de passagens aéreas no Brasil, o que representa um salto de 34% em relação a 2007. Com isso, o mercado brasileiro passa a responder por cerca de 30% do faturamento global da companhia portuguesa.

6 mil

MOTOS da grife Harley Davidson foram vendidas no Brasil em 2008, um crescimento de 80% em relação a 2007. Segundo a empresa, a performance é resultado do enriquecimento do País. A alta do dólar, porém, deve frear o ritmo de evolução da marca.



5,5%

É QUANTO vai crescer o PIB do Nordeste em 2008, de acordo com estudo realizado pela Datamétrica Consultoria. O índice está acima do desempenho previsto para o PIB nacional, que é de 5,18%. Lideram o crescimento os Estados de Pernambuco, Bahia, Ceará e Maranhão.

1,5 milhão

É O VALOR do patrocínio que a Prefeitura do Rio perdeu para a realização da festa de Réveillon, em Copacabana. O governo anunciou a desistência de uma empresa do ramo financeiro de bancar a comemoração. As autoridades garantem que a festa não ficará comprometida.

Pfizer
US\$
8
bilhões



Nokia
US\$
7,7
bilhões



Johnson
&
Johnson
US\$
7,6
bilhões



Ford
US\$
7,5
bilhões



Roche
Holding
US\$
6,9
bilhões



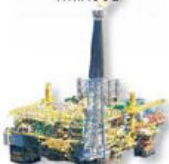
Samsung
US\$
6,5
bilhões



GlaxoSmith
Kline
US\$
6,4
bilhões



Petrobras
US\$
810
milhões



29%

de todo o dinheiro aplicado em inovação vai para a área de computação e eletrônicos

91%

das empresas que fazem parte da lista investem em P&D em subsidiárias instaladas fora de seus países de origem

24,7 bilhões

de dólares foi quanto empresas estrangeiras investiram em P&D na China em 2007

COSMÉTICOS

Natura desiste dos EUA

A crise americana obrigou a **Natura** a adiar os planos de operar nos EUA. A empresa havia informado que iniciaria em 2009 as vendas de seus produtos no país. Na quarta-feira 22, o projeto foi suspenso. A nova prioridade é a América Latina. No terceiro trimestre, a Natura lucrou R\$ 154 milhões, 32% a mais ante igual período de 2007.



CONCORRÊNCIA DESLEAL

O dumping das nações

A Organização Mundial do Comércio divulgou na segunda-feira 20, a lista dos países que mais entraram com ações antidumping nos últimos 15 anos. A Índia apareceu em primeiro lugar na relação, com um total de 520 investigações solicitadas, à frente dos Estados Unidos (414 ações) e da União Europeia (382). O Brasil é o sétimo colocado, com 154 reclamações. As ações antidumping têm por objetivo combater importações com preços abaixo do custo, o que caracteriza concorrência desleal. Na outra ponta, o país que mais recebeu reclamações em 2008 foi a Turquia, com o Brasil em sexto lugar. Confira nas tabelas as nações que mais entraram com ações antidumping e as recordistas em reclamações.



QUEM MAIS RECLAMOU

País	Nº de ações antidumping
Índia	520
EUA	414
União Europeia	382
Argentina	232
África do Sul	206
Austrália	195
Brasil	154
Canadá	143
China	141
Turquia	128

QUEM MAIS RECEBEU RECLAMAÇÕES

País	Nº de ações antidumping
Turquia	13
EUA	12
Índia	11
Argentina	10
União Europeia	10
Brasil	7
Austrália	4
Coreia do Sul	4
Ucrânia	3
China	2



ITALIA

A filha rebelde de Berlusconi



Loira, bonita, cabelos longos e corpo cheio de curvas, não demorou para que **Barbara Berlusconi**, 24 anos, virasse celebridade na Itália.

Filha do premiê Silvio Berlusconi, Bárbara caiu nas graças da esquerda italiana com declarações contra a Guerra do Iraque e a favor da ética na vida pública – algo, convenhamos, estranho a seu pai, que é investigado por corrupção. Ela jura que não tem ambições políticas, mas ninguém no país acredita.

CURTAS

A EMBRAER QUER voltar a produzir aviões turboélice, que deixaram de ser fabricados em 2000, quando foram lançados os jatos. Segundo o presidente da empresa, Frederico Curado, a alta do preço do petróleo e a preocupação com o meio ambiente tornam a aeronave uma opção mais econômica. Principal concorrente da Embraer, a canadense

Bombardier fabrica turboélices para 78 passageiros.

O GRUPO MUNDIAL, fabricante de esmaltes, alicates de cutícula e pinças, lançou um projeto para rejuvenescer a marca, com mais de 100 anos de existência. A novidade é a criação de um concurso de beleza organizado pela Joy, agência que tem como sócio John Casablancas. A Mundial espera a inscrição de 100 mil modelos.

A DELL ASSINOU uma parceria com o Carrefour para revender computadores na rede varejista. Os equipamentos voltados ao público das classes A e B serão oferecidos em 22 hipermercados em sete Estados (São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Rio Grande do Norte, Goiás e Paraná). Acordo semelhante foi feito recentemente com Wal-Mart e Ponto Frio.

MEMÓRIA

O pivô do escândalo Coroa-Brastel

Maior empresário brasileiro do ramo de varejo nos anos 70, com 250 lojas da rede Brastel, **Assis Paim Cunha** morreu na quarta-feira 22, aos 80 anos, no Rio de Janeiro. Cunha viveu uma história impressionante de ascensão e queda. No início da década de 80, envolveu-se no escândalo financeiro conhecido como Coroa-Brastel. Cunha foi acusado, com os ex-ministros Delfim Neto e Emanoel Galvão, de desviar recursos públicos. Após a denúncia, perdeu tudo. Segundo familiares, morreu pobre.



ESTUDO

Brasil tem as cidades mais desiguais



REUTERS

O relatório "Estado das Cidades no Mundo 2008/2009", divulgado na semana passada pela Agência das Nações Unidas para a Habitação, apresentou dados alarmantes referentes ao Brasil. Segundo o estudo, as cidades brasileiras têm hoje as maiores desigualdades de distribuição de renda no mundo. Pior ainda: **Goiânia** (GO) é a campeã mundial, seguida de Brasília, Belo Horizonte, Fortaleza e São Paulo. Acompanhe a seguir os principais dados da pesquisa.

- As Nações Unidas utilizam o coeficiente Gini, indicador que mede a concentração de renda de um país e que aponta desigualdade maior à medida que se aproxima do número 1. No ranking, Goiânia obteve Gini 0,65, o maior do mundo. Segundo a ONU, a linha de alerta começa em 0,4.
- 29% da população urbana do Brasil vive em favelas. Entre as cidades brasileiras, o Rio de Janeiro é a recordista, com índice de 40%. Na América Latina, 27% da população habita moradias consideradas inadequadas.
- Metade da população mundial vive atualmente em cidades. Em 2040, esse índice pode chegar a 70%.
- São Paulo é a quarta megacidade do planeta, com 18,8 milhões de habitantes. Projeções da ONU indicam que a capital paulista será a segunda maior cidade do mundo em no máximo 20 anos.
- O inchaço das grandes cidades aumenta os riscos ambientais. Se nada for feito, a ONU atribui 58 mil mortes prematuras por ano à poluição do ar nas áreas urbanas da América Latina.

LOBBY



JULIA DE SOUZA
NEXTEL DESDE 2004

DIRETORA DE MARKETING, VOLUNTÁRIA EM ONG'S,
PARTICIPANTE DE TREKKING, 2 FILHOS PEQUENOS,
MARIDO VIAJA MUITO. ESSA É MINHA VIDA. ESSE É
MEU CLUBE.



NEXTEL
BEM-VINDO AO CLUBE

RÁDIO
ILIMITADO

LOCALIZAÇÃO
E GPS
MAPAS E ROTAS
LOCALIZADOR
PUSH TO ALARM

+ TRABALHO
+ FAMÍLIA
- CUSTO

QUALIDADE
A OPERADORA
COM O MAIOR ÍNDICE
DE RECOMENDAÇÃO
DO BRASIL*



■■■ NEXTEL É INTELIGENTE.
É ILIMITADO, É DIRETO.
NEXTEL PODE SER PAR VOCE.

BEM-VINDO AO CLUBE

Serviços disponíveis conforme modelo do aparelho e plano contratado. Serviço destinado a pessoas jurídicas ou grupos de pessoas naturais ou jurídicas, caracterizados pela realização de atividade específica (Res. 404/05 Anatel). Motorola e iDEN i876w são marcas registradas de Motorola, Inc. *Fonte: Ipsos Loyalty 2007.

0800 900 901
www.nextel.com.br
Consulte nossos representantes.

VOTORANTIM

O treinador do time



O empresário Antônio Ernirio de Moraes, dono do grupo Votorantim, reuniu seus principais executivos na semana passada em Indaiatuba (SP). No encontro, ultrareservado, falou-se da situação econômica, das perdas cambiais da empresa e também da sucessão interna. Para quem estava lá, ficou claro que Ernirio está preparando sua sucessão – a partir de agora, ele será uma espécie de “treinador” dos diretores e presidentes do conglomerado. E o nome mais cotado para liderar o grupo é João Bosco Silva, da Votorantim Metais.

BEBIDAS

Mickey ou cerveja?

Além de amigo de Marcos Valério, preso em Tremembé (SP), o dono da cervejaria Petrópolis, Walter Faria, é um homem bem-humorado. No site da empresa, que produz a marca **Itaipava**, pergunta-se se o internauta é maior de 18 anos. Quando ele responde que sim, tem livre acesso. Se diz não, é redirecionado para o endereço da Disney no Brasil. Afinal, menor não bebe.



DERIVATIVOS

O teto da Sadia

Os auditores que investigam o prejuízo de R\$ 760 milhões da Sadia com derivativos já sabem que a empresa utilizava um software, da empresa

Sadia

Control Risks, que trazia vá-

rios cenários cambiais para cada operação, estimando possíveis prejuízos. A maior perda aceita era da ordem de R\$ 35 milhões. Isso complica ainda mais a situação do ex-diretor-financeiro, Adriano Ferreira.



ECONOMÊS

A letra da recessão

Economistas debatem há vários meses que letra definirá a recessão americana. Falava-se num V (queda rápida e aguda) e de um U (queda mais branda, com recuperação lenta). Agora, o professor **Joseph Stiglitz**, que já levou um Nobel, trouxe uma previsão pior: a de um L (despenhadeiro, seguido do marasmo).

MARCAS

Williams acelera

Apesar de fora da disputa pelo título mundial da Fórmula 1, a equipe **AT&T Williams** está trazendo sua marca ao Brasil. A licenciada TecBril vai fabricar e distribuir 31 produtos para cuidados e embelezamento do carro. O investimento em marketing e produção é de R\$ 3 milhões e a expectativa é faturar R\$ 9 milhões em 2009.



CURTAS

Depois de uma intensa briga de sócios, a VarigLog saiu do atoleiro. Sob o comando do fundo Matlin Patterson, a empresa de cargas saltou de um faturamento mensal de R\$ 17 milhões para R\$ 30 milhões em cinco meses. A meta é chegar aos R\$ 40 milhões/mês.

No mundo da aviação, a Azul, que está sendo criada pelo empresário David Neeleman, fechou um acordo com a Amadeus para distribuir de forma eletrônica seus bilhetes. A plataforma tecnológica se chama Ticketless Access e reduz custos das companhias aéreas.

PACOTE?
QUE PACOTE?

TELEFONIA

Batata quente

O ministro das Comunicações, **Hélio Costa**, já traçou sua estratégia para lidar com a tramitação do Plano Geral de Outorgas, que autoriza a venda da Brasil Telecom para a Oi. Assim que o assunto chegar ao seu gabinete, vindo da Anatel, ele o despachará para o presidente Lula. O ministro não quer ser alvo de ataques das alas do PT que ainda são contra a fusão.



O COURO CABELUDO DO HOMEM É DIFERENTE.
EU ESCOLHO CLEAR MEN. AITA TECNOLOGIA COM **VITA ABE**.

1. ELIMINA A CASPA.
2. ACABA COM A OLEOSIDADE.
3. REDUZ A QUEDA DE CABELO.

CLEAR_{MEN}
SEM CASPA¹



Os momentos que marcam sua vida são as páginas que fazem nossa história.

As publicações da Editora Três são cheias de grandes reportagens e momentos importantes do cotidiano das pessoas, do Brasil e do mundo.

Por isso, além de fazer parte da história, nossas revistas já escrevem o futuro.

Leitura com qualidade, a gente faz por paixão.

**ISTO É****Dinheiro****JOVEM
Gente****ISTO É
Platinum****MOTOR
SHOW****Planeta****Menu****Dinheiro Rural**

A GENTE FAZ
POR PAIXÃO

JUROS

Hora de parar



A exemplo da reunião do Comitê de Política Monetária de setembro, os diretores do Banco Central entrarão divididos no encontro de terça-feira 28. Desta vez, no entanto, tudo indica que a decisão final será diferente, por que não há mais clima para se elevar juros. Assim a posição menos conservadora do diretor de Normas do BC, **Alexandre Tombini**, deverá prevalecer para a felicidade de Lula. O presidente já deu várias mostras de que espera que a Selic caia ou, no pior cenário, continue em 13,75%, com o BC interrompendo o ciclo de alta iniciado em abril.

SENADO

Negócios à parte

A disputa pela presidência do Senado deixará marcas profundas no PT. O candidato oficial do partido Tião Viana, senador pelo Acre, não desce na garganta dos caciques do PMDB, como



José Sarney e Renan Calheiros. Por isso, há quem costure por fora a candidatura do senador petista sul-matogrossense **Delcídio Amaral**, que tem dois pontos a seu favor: trajetória na oposição e é relator do Orçamento. Tem o poder de cortar, ou não, emendas parlamentares.

GRAMPOS

O trabalho não acabou

Apesar do marasmo que tomou conta da CPI das Escutas Telefônicas, o deputado **Gustavo Fruet** (PSDB-PR) diz que ainda há muito trabalho pela frente. Ele suspeita de que investigações oficiais foram contaminadas por interesses comerciais e explica que



ainda é preciso conseguir dados das operadoras sobre o volume e a legalidade dos grampos, terminar as perícias nas maletas da Abin e discutir a cooperação entre a agência e a Polícia Federal.

AUTOMÓVEIS

Socorro às montadoras



O ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, **Miguel Jorge**, tem defendido a criação de um pacote para financiar as montadoras. O setor acusa a falta de crédito e alega que 70%

dos negócios dependem de financiamento. Jorge é o único sensível à causa automobilística. Outros ministros dizem que as montadoras já têm seus bancos e que muitas delas – especialmente as americanas – estão sendo ajudadas em seus países. O certo seria obrigar as matrizes a financiar suas subsidiárias no Brasil.

NOTAS

A governadora Ana Júlia, do Pará, irá presidir a Assembleia Geral do Comitê Permanente da América Latina para a Revisão e Atualização das Regras Mínimas da ONU referentes ao Tratamento dos Presos. O encontro ocorrerá entre 9 a 11 de setembro de 2009 na capital paraense e o pedido foi feito pelo ministro Antônio Peluzo do STF. Detalhe: foi no Pará que uma menina de 15 anos ficou presa com 20 homens em uma delegacia.

CENA DO PLANALTO

Ele convence?

O ministro da Fazenda, **Guido Mantega**, até que se esforça, mas não consegue ter apoio no Congresso. Durante audiência pública na Câmara dos Deputados, Mantega foi o alvo principal das críticas, enquanto o presidente do Banco Central, Henrique Meirelles, era elogiado. “O problema é de confiança. Quando o Meirelles fala, você confia, quando o Mantega fala, você não confia”, atacou o deputado José Carlos Aleluia (DEM/BA). “O ministro da Fazenda tem uma posição errática”, acrescentou o líder do PSDB, deputado José Aníbal



Foto de ROBERTO CASTRO/AG. ISTOÉ

O ministro do Meio Ambiente, Carlos Minc, vai entrar na Justiça contra 81 empresas e fazendeiros da Amazônia Legal até o dia 30 de outubro, como um “sinal de combate à impunidade”. Minc espera que a Justiça decida pela recomposição de 133 mil hectares destruídos em Mato Grosso, Pará e em Rondônia. Ele calcula que as multas na região vão chegar aos R\$ 227 milhões.

*E se você pudesse se concentrar
no que é mais importante
para o seu negócio?*



75 milhões de clientes em todo o mundo podem. No ING, ajudamos você a encontrar as melhores soluções financeiras para o seu negócio, com foco, velocidade e muito trabalho, exatamente como uma equipe de Fórmula 1.

WHOLESALE BANKING

WWW.ING.COM.BR

ING 

BATE-PAPO

Obama garoto-propaganda

Na última semana, Barack Obama foi eleito o Anunciante do Ano (Marketer of the Year) pela publicação *Advertising Age*, principal veículo do setor publicitário dos EUA. A marca "Obama", construída e representada pelo candidato, ultrapassou nomes como Pepsi, Nike e Apple na disputa pelo título. Um dos responsáveis por sua campanha e também pela de Hillary Clinton, Charles Rowen, da agência norte-americana Amalgamate, esteve no Brasil para a New Brands Communication e falou com a Mídia & Cia:

Como consumidor, qual sua avaliação da "marca" Obama?

Existe uma ideologia por trás. A ideologia de acreditar que ele é a solução para todos os problemas dos EUA, sejam econômicos, sejam educacionais ou ambientais. E ainda que eu acredite que a Hillary

seria a pessoa mais capaz para assumir a Presidência, tenho que reconhecer o ícone que Barack Obama representa.

Como o sr. contribuiu para a campanha dele?

Entrei logo depois que a Hillary decidiu apoiá-lo. Minha função

é trabalhar para que os eleitores dela apoiem Obama.

Por que a campanha dela não deu certo?

Na perspectiva de marketing, foi uma campanha pobre. E também não conseguimos usar a imprensa a favor dela. A imprensa decidiu que não gostou da campanha e nós não sabemos contornar isso.

AÇÃO

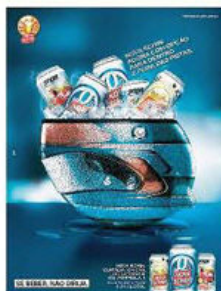
Hamilton dá carona

A campanha Piloto da Vez, criada pela Diageo para a Johnnie Walker, e que estimula o não-consumo de álcool entre motoristas, terá o piloto Lewis Hamilton, da McLaren, como protagonista. Antes do Grande Prêmio Brasil de F-1, Hamilton irá dirigir um táxi (uma Mercedes) e dará carona a um paulistano após um happy hour. O patrocínio global de Johnnie Walker à equipe Vodafone McLaren Mercedes é de US\$ 100 milhões durante cinco anos.

LANÇAMENTO

Zero álcool na Schin

Durante o GP do Brasil, o Grupo Schincariol lançará a Nova Schin Zero, primeira cerveja sem álcool da marca. Patrocinadora oficial do prêmio, a cervejaria lançará o produto em lata de 350 ml, 600 ml e long neck. A campanha de lançamento fica a cargo da Y&R e terá início no fim de semana da F-1, em 2 de novembro.



BLOGS

Brokers em pauta

Blogueiros criaram um termo para descrever o famoso gesto de profissionais do mercado financeiro. Trata-se do *facepalming*, o ato de passar as mãos no rosto em sinal de desolamento diante da crise. Uma coletânea de fotos de *facepalms* está em www.boingboing.net.

INTERNET

Contra a TPM

A Bayer Schering lançou um site de serviços para as mulheres que sofrem de TPM. Criado pela Loducca, há dicas das roupas adequadas para se usar no período e bate-papo com especialistas, entre outras ferramentas. O endereço: www.atpmnaopodeatrapalhar.com.br.

Exat! Exat! Exat!
Exat! Exat! Exat!

A TPM NÃO PODE AI PARAR A SUA VIDA.
Descubra como a Exat! Exat! Exat! PPS, na Exat! Exat! Exat!





Em cada projeto, é possível ver sonhos?

A Fundação Vale acredita que sim. Por isso, está inaugurando a primeira Estação Conhecimento, um Núcleo de Desenvolvimento Humano e Econômico em Tucumã, no Pará. Um lugar onde crianças e jovens poderão desenvolver suas habilidades profissionais, culturais e esportivas. Sim, é possível. E já está acontecendo.

1ª Estação Conhecimento em Tucumã.
Um sonho. Um projeto. Uma realidade.



www.vale.com





INDÚSTRIA

Pneus verdes

A fabricante de pneus Michelin está trazendo para o Brasil sua nova geração de pneus verdes, batizada de linha **Energy Saver**. O pneu é feito com materiais especiais (como compostos de sílica), que garantem leveza e eficiência, resultando em durabilidade 40% maior em relação aos concorrentes. Com isso, diz o fabricante, é possível economizar 90 litros de combustível ao longo da vida útil do pneu. Um ganho importante, já que a queima de combustível responde pela maior fatia das emissões de dióxido de carbono na atmosfera. Seu preço de venda é 10% maior em relação ao pneu convencional.

MÚSICA

Discoteca energética

Essa é para quem gosta de unir diversão com desenvolvimento sustentável. Empresários holandeses estão negociando a exportação da tecnologia que transformou a **Watt** na primeira discoteca

na qual se pode dançar e ainda gerar energia. Funciona assim: um sistema de dínamos acomodados sob painéis

na pista de dança converte a energia mecânica em elétrica, toda vez que alguém se movimenta sobre o piso. A engenhoca consegue suprir o consumo das luzes instaladas sobre a pista de dança e custa US\$ 7,4 milhões.



EMBALAGEM

Campo limpo

Acostumado a figurar de forma negativa em diversos rankings globais, o Brasil surpreende quando o assunto é reciclagem. Um desses bons exemplos acontece no caso do descarte de embalagens de agrotóxico. De acordo com o Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (Inpev), o País está à frente de potências como Estados Unidos e França. Desde 2002 já foram investidos **R\$ 270 milhões** em coleta e processamento de 100 mil toneladas de vasilhames.

EXEMPLO BRASILEIRO

Ranking de reciclagem de embalagens de agrotóxico

Posição	País	Total reciclado
1º	Brasil	90 %
2º	Alemanha	65%
3º	França	50%
4º	Japão	50%
8º	EUA	20%

PESQUISA

Apoio aos jovens

Uma pesquisa que acaba de sair do forno indica que os jovens (entre 16 anos e 24 anos) são os maiores beneficiários dos programas sociais bancados pelo setor privado. O censo Gife 2007-2008 listou 600 pro-



jetos de educação para o trabalho que atendem 9,1 milhões de pessoas dessa faixa etária. Esses programas consumiram **R\$ 130 milhões** e são tocados por corporações privadas ou entidades financiadas por elas. O Ibope Inteligência analisou a atuação de 80 das 101 empresas associadas à ONG Gife.

INOVAÇÃO

Carro solar

A americana Sunn desenvolveu um modelo de carro solar que pode ser construído pelo proprietário. O bólido, que não prima pela aparência, é capaz de atingir uma velocidade em torno de 50 quilômetros por hora. A carcaça do veículo é feita de materiais leves como plástico e alumínio. O kit custa US\$ 5,5 mil. Informações no site www.sunnev.com



NORDESTE

Fábricas de cidadania

A parceria entre agricultores e a **Fundação Banco do Brasil** promete melhorar a vida de pequenos produtores de caju de Macaíba e Touros (Rio Grande do Norte). Eles são os beneficiários das duas fábricas de processamento de castanha instaladas nessas localidades. O projeto consumiu R\$ 1,5 milhão. Com isso, os agricultores poderão ampliar, em até 15 vezes, o valor recebido em relação à venda do produto in natura.

**O EXEMPLO DE CUIDAR VEM DE
VOCÊ. A EXPERIÊNCIA VEM DE UM
GRUPO COM MAIS DE 41 ANOS.**

Seguros Unimed. A seguradora da Unimed.



Ninguém melhor do que você para cuidar do futuro de quem está ao seu lado e, também, do seu. Mas, se precisar de uma ajuda, conte com a Seguros Unimed. Porque, com a mesma segurança que a Unimed cuida da sua saúde há mais de 41 anos, nós cuidamos de você e da sua família. Seja com nossos seguros de vida, de saúde ou nossos planos de previdência. Hoje, amanhã e sempre.

www.segurosunimed.com.br

Seguros Unimed. Cuidado inspirado em você.

SEGUROS
Unimed 

“O petróleo não é só de quem produz”

O governador do Espírito Santo, Paulo Hartung, não usa chapéu de pena nem sai por aí distribuindo flechadas. Mas já vem sendo chamado de “Robin Hood” do petróleo, numa alusão ao herói inglês que tirava dinheiro dos ricos para repassar aos pobres. No caso do governador, trata-se de repartir a riqueza do petróleo. No Espírito Santo, que é uma das principais fronteiras de exploração de óleo e gás no País, ele criou um fundo que repassa 30% dos royalties a cidades não produtoras. “Esse deve ser o modelo para a exploração do pré-sal”, diz. Hartung também acaba de lançar um pacote estadual anticrise, já prevendo uma arrecadação menor, em função da retração global. Leia a seguir sua entrevista.

DINHEIRO – O Brasil ainda não começou a explorar o pré-sal, mas já há muita disputa em torno da divisão das receitas. Qual é o melhor modelo? Os royalties devem ficar só com as regiões produtoras ou também com Estados distantes do pré-sal?

PAULO HARTUNG – O melhor modelo é aquele que impulse o crescimento econômico de forma justa. Se os royalties do petróleo ficarem apenas com as regiões produtoras, haverá um aprofundamento das desigualdades econômicas e sociais. Aqui no Espírito Santo desenvolvemos um modelo que beneficia os municípios que não teriam acesso ao dinheiro do petróleo. Trata-se do Fundo de Combate às Desigualdades Regionais, que retém 30%

dos royalties arrecadados pela exploração do petróleo no Estado e reparte com cidades não produtoras.

DINHEIRO – Esse fundo criado pelo governo capixaba pode ser replicado em escala nacional?

HARTUNG – O governo federal já nos

pediu para mostrar como funciona o nosso sistema. Não existem impedimentos técnicos para se criar um fundo semelhante em escala nacional. Basta vontade. A essência da proposta é simples: gerar um caixa para beneficiar regiões em que não há extração de petróleo, porque a riqueza pertence a todos os brasileiros. Acredito que em muitos lugares esse fundo ajudará a reduzir os contrastes.

DINHEIRO – O que o sr. acha da ideia de se criar uma estatal para gerir as reservas do pré-sal?

HARTUNG – É cedo para discutir a criação de uma nova estatal. Será necessário estudar um modelo que seja melhor que o da Noruega, estatal e enxuto, e melhor que o nosso atual, misto e



“Se o barril ficar acima de US\$ 70, o pré-sal será um negócio extraordinário”

Plataforma de produção de petróleo da Petrobras



RICARDO STUCKERT

que faz leilão das reservas. Ainda não conhecemos o modelo ideal. Então, ainda há muito a se discutir.

DINHEIRO – Já não é hora de começar a discutir esse tema?

HARTUNG – Seria, mas o cenário internacional esfriou o debate. Esse assunto perdeu um pouco de força nesse momento. Vinha na velocidade da luz. Mas, sinceramente, não sei se é necessário. O marco regulatório atual deu conta do pós-sal, já licitado, com muita eficiência. Temos tempo para pensar na evolução do marco regulatório e no aprofundamento das idéias. Do que não se pode abrir mão

é de um modelo transparente, que seja claro para a sociedade brasileira e para as empresas interessadas em investir. Todo mundo defende a manutenção dos contratos assinados. O resto podemos conversar depois.

DINHEIRO – A criação de uma estatal afetaria os planos capixabas?

HARTUNG – Ainda não. O governo já garantiu que os contratos firmados serão cumpridos. Para nós, isso é que importa.

DINHEIRO – Propor mudanças na lei do petróleo aos municípios mais pobres não é mudar as regras do jogo

com a bola rolando? Isso não ameaça espantar investimentos, inclusive da Petrobras?

HARTUNG – Na esfera federal, cabe ao governo auxiliar os prós e os contras de um modelo que privilegia as concessões ou que busca uma estatização. Essas decisões vão ditar o ritmo de investimentos, espantar ou atrair recursos. As empresas auxiliarão o comportamento do governo federal e, se tiverem confiança, apostarão na exploração do pré-sal. No caso do Espírito Santo, o que está em andamento é uma distribuição dos recursos do petróleo. A proposta não é populista nem interfere na lei do petróleo.

DINHEIRO – Mesmo com as recentes descobertas de petróleo no litoral capixaba, os royalties ainda representam uma pequena parcela na receita do Estado. Não é um exagero apostar tanto no petróleo, principalmente em meio à forte desvalorização das commodities no mercado internacional?

HARTUNG – Seria um exagero se não houvesse um imenso potencial de crescimento e de valorização. Hoje, o petróleo rende pouco mais de R\$ 150 milhões aos municípios capixabas, o que representa 1,65% da receita total. É pouco, é verdade. Mas acreditamos que esse valor chegará a R\$ 400 milhões em dois ou três anos, mesmo com uma desaceleração da economia mundial. Além disso, o inédito fundo de distribuição das receitas com a exploração comercial de nosso litoral transforma o petróleo numa alavanca social. Desta forma, faremos a riqueza do petróleo e do gás enriquecer o Estado de maneira mais justa e igualitária. Afinal, são recursos temporários. Um dia vão acabar.

DINHEIRO – Quando algumas empresas anunciaram investimentos no seu Estado, a cotação do petróleo estava acima de US\$ 140. Hoje está abaixo de US\$ 80. Os investimentos ainda estão de pé?

HARTUNG – Enquanto o preço do petróleo estiver acima de US\$ 70, todo investimento em exploração é um excelente negócio, seja no pré-sal, seja em águas ultraprofundas ou em qualquer outro lugar. Mesmo que a crise derrube a cotação para menos

Entrevista / Paulo Hartung

do que isso, as empresas sabem que a situação é passageira e que esses investimentos devem ser encarados pelo retorno de longo prazo. Até agora não ouvi ninguém reclamar disso.

DINHEIRO – Mas o sucesso do fundo de combate às desigualdades não fica ameaçado com essa cotação?

HARTUNG – Quando o barril do petróleo se aproximou de US\$ 150, era evidente que havia muita gordura de especulação sobre o valor. Essa queda não assusta porque está voltando ao normal. Começa a voltar para a realidade. É por essa razão que tem muitas empresas que estão chegando ao Estado para procurar petróleo. Recentemente, os americanos descobriram grandes reservas na costa capixaba e garantiram que o navio que eles trouxeram para perfurar o fundo do oceano vai ficar aqui por muito tempo. Seja com o petróleo a US\$ 70 ou US\$ 150, todos sabem que há um imenso potencial aqui.

DINHEIRO – A crise internacional chegou ao Espírito Santo?

HARTUNG – Sem dúvida. Embora as principais atividades do Estado não rendam impostos diretos porque são voltadas à exportação e estão isentas, como é o caso dos ramos de papel e celulose, extração e processamento de minérios, petróleo, entre outros, esses setores geram emprego e renda, movimentam o comércio e geram ICMS. O esfriamento da atividade vai prejudicar todos os segmentos e ocasionar uma desaceleração das receitas.

DINHEIRO – O temor de uma redução das receitas foi o que motivou a criação de um pacote anticrise?

HARTUNG – Não é apenas medo. É precaução. Além de criar um pacote anticrise, que inclui corte de R\$ 650 milhões nos gastos de todas as esferas do Estado, e que reduz de 10% para 3,7% nosso plano de aumento dos investimentos em infra-estrutura, sem afetar saúde, segurança e educação, colocamos uma equipe de

secretários e da coordenação de governo para acompanhar de perto cada movimentação dos mercados durante o período mais crítico da crise. Também tenho conversado pessoalmente com os prefeitos para pedir o comprometimento de todos.

DINHEIRO – Não é um pacote exagerado e, de certa forma, precipitado?

HARTUNG – Trata-se, definitivamente, de um significativo contingenciamento das despesas. Ainda não sabemos o tamanho do estrago que a turbulência internacional irá nos causar. Por isso não acho precipitado. Podemos fazer ajustes ao longo do tempo, de acordo com as necessidades. Temos que ter cautela e não tomar decisões influenciados pelo pânico. É o que sempre digo à nossa equipe. Se tivermos di-



“Investimentos, como os da Vale e das siderúrgicas, não estão parando. Ao contrário”

Produção de minério de ferro para exportação da Vale

nheiro a mais em caixa, não teremos dor de cabeça. O problema é quanto falta dinheiro. Assim, o que parece exagero é precaução.

DINHEIRO – O sr. está otimista quanto à crise ou acredita que ainda haverá um agravamento?

HARTUNG – Olha, eu nunca tinha visto uma crise com esse enorme poder de desorganização. Apesar da gravidade, tudo sinaliza para uma recuperação. Nunca na história do planeta os bancos centrais entraram tão forte no mercado. Em todas as crises, sempre sobrava para algum setor. Nessa crise sobrou para todo mundo. Nos Estados Unidos, os republicanos estão fazendo aquilo que eles condenaram, prova de que estão empenhados em solucionar o

problema. A movimentação está muito sólida. Mas, com diz o nosso ex-ministro Delfim Netto, nesses momentos, o comentário de um cidadão comum e de um especialista tem o mesmo valor. Ninguém sabe o que vai acontecer. Eu acho que essas intervenções podem amortecer, mas haverá cicatrizes.

DINHEIRO – Alguma empresa decidiu rever os investimentos no Espírito Santo em razão da crise?

HARTUNG – Não vou dar nomes, mas algumas empresas já se mostraram preocupadas. Mas ainda não houve mudança de planos. Curiosamente, aconteceu o contrário. Na semana passada, a Petrobras nos procurou para pedir a ampliação da área de tratamento de gás no sul do Estado. A unidade local tem capacidade para processar 2,5 milhões de metros cúbicos por dia. Com a ampliação, saltará para 12 milhões diariamente. A construtora Rossi também anunciou que pretende investir pesado aqui, além do estaleiro que será construído para atender a exploração do petróleo. O mesmo acontece nos projetos da Vale e de outras mineradoras. Enfim, em vez de desencorajar investimentos, temos recebido boas notícias.

DINHEIRO – O PMDB demonstra interesse em ter candidato à Presidência em 2010 e seu nome é cotado. Procede?

HARTUNG – Ainda é muito cedo. Nós temos agora que nos preocupar com 2009, sem pensar em eleição. A tarefa de todo mundo é trabalhar muito. Precisamos sair da agenda eleitoral e nos concentrar na agenda administrativa. Muita água vai passar debaixo da ponte. Não seria correto partir para uma discussão que irá se definir no segundo semestre de 2010.

DINHEIRO – Se o PMDB decidir pelo seu nome, a indicação será bem-vinda?

HARTUNG – Na minha vida política aprendi uma importante lição: tratar das coisas precipitadamente só tem um destino, dar errado. **S**

Na BUSINESS CLASS, cama de 2 m,
espaço e silêncio para relaxar,
cozinha refinada e vinhos franceses
FAZENDO DO CÉU O MELHOR LUGAR DA TERRA.

AIR FRANCE

10 anos na Fórmula 1.™
Sempre no seu carro.

A Petrobras está comemorando 10 anos na categoria mais importante do automobilismo mundial. Nesse tempo, produziu mais de 2 milhões de litros de gasolina, atendendo às mais exigentes especificações técnicas e ambientais.

E, com a mesma tecnologia, desenvolveu a Gasolina Podium. Aprovou 20 fórmulas com a FIA, mas também tem a sua gasolina aprovada por você.

Esteve em 4 motores diferentes e aprimorou a linha de produtos que você usa no motor do seu carro. Correu em mais de 30 circuitos em todos os continentes, disputou 177 grandes prêmios, para chegar na frente na sua preferência.

Foi testada por dezenas de pilotos para ser escolhida por você.

As coisas passam muito rápido

quando se anda a mais de 300 km/h.

10 anos, por exemplo,

passaram voando.



O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA



EDITOR E DIRETOR RESPONSÁVEL
DOMINGOS ALZUGARAY
EDITORA
Cátia Alzugaray
PRÉDITOR EXECUTIVO
Carlos Alzugaray

Dinheiro

DIRETOR EDITORIAL
Carlos José Marques
DIRETOR EDITORIAL-ADJUNTO
Luciano Suassuna
DIRETOR DE NÚCLEO
Luiz Fernando Sá

EDITOR EXECUTIVO: Joaquim Castanheira

EDITORES: Amauri Segalla, Carlos Sambrana, Leonardo Attuch e Milton Gamez.
REPORTAGEM: Adriana Mattos, Ana Clara Costa, Carolina Guerra, Hugo Cio, Márcio Kroehn, Roberta Namour, Roselindo Gomes Feneira e Tatiana Vaz.

DIRETOR DE ARTE

Paulo Roberto Aloi

Chefe de Arte: Alexandre Rodziz

Diagramadores: Edgley Neves e Fabiano Duarte

Assistente de Arte: Caio Graça e Rodrigo Cabral

Ilustradores: Evandro Rodrigues (Chefe) Anderson Gattai e Milton Toller. **Capista:** Rodrigo Andrade

SUCURSAS E CORRESPONDENTES

BRASÍLIA: Diretor: Octávio Costa. Editora: Denise Bacocina.

Reportagem: Adriana Nicácio e Gustavo Gantois. Secretária: Susely Melo.

AGÊNCIA ISTOE: Editor Executivo: Cesar Libardi. Editor: Claudio Gatti. Editor Assistente: Mar G. Pinto. Reportagem: Alexandre Sant'anna e Roberto Castro. Produção: José Carlos Vieira, Luis Tersarioli, Maria Celia Pereira de Almeida e Theliana Debiagi. Pesquisa: Eduardo A. Conceição Cruz. Digitalização: Fortunato Siciliano.

APOIO ADMINISTRATIVO

Gerente: Maria Amélia Scarcello. Secretária: Walkiria Pavan.

SERVIÇOS GRÁFICOS: Diretor Industrial: Fernando Rodrigues.

Coordenadora Gráfica: Josefa Alves Teixeira.

OPERAÇÕES

Diretor: Gregório França. Gerente: Thomaz Peronni.

Coordenador: Jorge Bugatti. Operações Cajamar: Arlenilson Furtado.

Operações Lapa: Cleiton Gonçalves.

VENDA AVULSA

Gerente: Ana Gonçalves. Assistentes: Raimundo Chococha e Leandro Boni.

LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO DE ASSINATURAS
Coordenador: Eva Farias. Coordenadora Regional: Regina Maria. Assistentes: Gabriel Kimura, Germano Miguel.

MARKETING

Gerente Geral: Patrícia Augusta Comba.

Análise de Marketing: Ana Paula Santos. Assistentes: Julien Vapiana, Mariana Pontes e Renata Lima.

Diretora de arte: Raíssa Suma. Redator: Arthur Petroschino.

ASSINATURAS

Diretor: Edgardo A. Zabala.

Gerente Geral de Vendas Pessoais: Wanderlei Quinto. Gerente Nacional de Promoções e Eventos: Jason A. Neto. Coordenadora de Relacionamento/Adm. Inicial: Rosana Paul. Gerente Geral de TMO e Atendimento: Anderson Lima. Gerente Geral de Negócios e Relacionamento: Flavio Cordeiro. Projetos Especiais: Patrícia Santana. Orçamentos Assinaturas: Diretor de arte: Cecil Rowlands Neto. Redator: Mano Avelino Clemente. Gerente de Atendimento ao Assinante: (11) 3658-4565. De 2ª a 6ª feira das 09h00 às 18h00. Outros: 4002-7334. Demais Localidades: 0800-7750098.

PUBLICIDADE

Diretor Nacional: José Bello Souza Francisco

Diretora de Publicidade: Ana Brás. Secretária Diretora Publicidade: Regina Oliveira. Gerentes Diretores de Publicidade: Barbara Fatori Neto, Priscila Pedrosa e João Remédios. Diretora de Publicidade: Claudia Landuzzi. Assistentes de Publicidade: Hilda Souza, Gerente de Coordenação: Alina Maria Reis. Coordenadoras: Gilberto de Sarno Filho e Rosameli Martins Dias. **BRASÍLIA/DF:** Gerente: Marcelo Strudiz. Fone: (61) 3321-1212/Fax: (61) 3325-4052. **BELO HORIZONTE/MG:** Gerente: Márcia Maria de Oliveira. 1ª Pádua Publicidade Ltda. Fone/Rac: (31) 3294-4751. **CAMPINAS/SP:** Enxada Criativa. Fone: (11) 4411-0088. (11) 5642-7403. **PORTO ALEGRE/RS:** Roberto Giacconi. RR Gianini Comércio & Representações Ltda. Fone/Fax: (51) 3388-7712. **QUERUBIM/PR:** Maria Marta Crato. 1022. Representações Publicitárias. Fone/Rac: (41) 2250-0000. **FLORIANÓPOLIS/SC:** Paulo Volpato. Fone: (48) 3224-0044. **Cuiabá/MT:** (49) 3698-5345. **Recife/PE:** Diretor de publicidade: Felipe Góes. Gerente: Brucellos. Adriana Bousquet, Almirinda Barreto e Silvia Maria Costa. Coordenadora de Publicidade: Dize Dumar. Assistentes de Publicidade: Milson Lima. Fone: (21) 2507-6887/Rac: (21) 2507-6969. **SALVADOR/BA:** Ipolydo Cabral. Verto Comunicação Empre. S.A. & Marketing Ltda. Fone/Fax: (71) 351-4561/Fax: (71) 358-0478. **RECIFE/PE:** Abênides Nêdas. Nova Representações Ltda. Fone/Rac: (81) 3227-9433. **CONTATO:** publicidade@editora3.com.br. **DINHEIRO** (ISSN 1416-7545) é uma publicação semanal da Trés Editorial Ltda. Redação e Administração: Rua William Speers, nº 1.088, São Paulo, SP/CEP: 05057-900. Fone: (11) 3616-4200. Fax da redação: (11) 3616-4309. Sucursais: Rio de Janeiro: Rua Alexandre Bannock nº 63, sala 1501, Torres: (21) 240-5224/553-4444 e Fax: (21) 240-5225. Brasília: SCS, Quadra 2, Bloco E, 5º andar, Torre B, sala 204 e 205, Fone: (61) 321-1212 e Fax: (61) 325-4562. **DISTRIBUIÇÃO:** não se responsabiliza por erros nos endereços nos artigos assinados. **Envio gratuito:** Trés Comércio de Publicações Ltda. Rua William Speers, nº 1.212 - São Paulo - SP - e - distribuição exclusiva em bancas para todo o Brasil. **Fernando Chingaglia Distribuidora S.A.** Rua Teodoro da Silva, 907 - Rio de Janeiro - RJ - Tel: (21) 2195-3200, Fax: (21) 2195-3307.

IMPRESSÃO: Editora Trés Ltda.
Rodovia Aranguera,
km 32,5 CEP 07750-000
Capim - SP

ANER
www.aner.org.br

IVZ
R. B. 1419, C. 12, 01121-000

"ELEIÇÕES 2008

FAX (11) 3618-4100 PARA EFEITOS DA LEGISLAÇÃO ELEITORAL"

Cartas

CRESCER NA CRISE

Conheço bem o Luiz Cezar Fernandes e não tenho dúvidas de que seu novo empreendimento será um sucesso. Ele é o banqueiro mais bem-sucedido do Brasil, haja vista que os bancos que ele criou foram os que mais se valorizaram. Luiz Cezar é um gênio e nestas horas de pânico, em que as pessoas não sabem o que fazer, é que a genialidade faz a diferença



GUSTAVO ROCHA
São Paulo - SP

A HORA DA TESOURA

O atual momento de crise internacional pode vir a ser um bom momento para este governo finalmente cortar gastos desnecessários, principalmente com contratações em áreas não prioritárias.

JOÃO MARCOS CARDOSO DA COSTA
Ceilândia - DF

A CONQUISTA BRASILEIRA

Devagar com o andar. Não é uma reunião de portugueses e brasileiros que pode firmar o Brasil como potência global, que é algo bem diverso de ser um bom local para se investir. Temos ainda de tirar nosso pé da lama da Botocúndia (como dizia Monteiro Lobato), nos livrando da corrupção e incompetência de um Estado hipertrofiado e fraco.

IURI KOROLEV
São Paulo - SP

O NOBEL DE KRUGMAN

Paul Krugman previu o que iria acontecer mesmo com o capitalismo americano. Um dos fatores que apontou foi o modo de vender os créditos, que iria quebrar os Estados Unidos. Aconteceu mesmo. Isso entrará na história do capitalismo. Ele merece o prêmio.

DIOGO MITSUDA
Maringá - PR

O capitalismo, como sistema, sempre teve seus altos e baixos e não convence mais. Aliás, o capitalismo agrada, mas não convence. Desde a publicação da encíclica papal Rerum Novarum até a percepção de Paul Krugman, passamos por verdadeiras violências econômicas que acabam explodindo nos comportamentos da sociedade. O problema é muito sério, se levamos em conta que, na realidade, os comportamentos sociais transpiram estes problemas. A violência é o

resultado primeiro de uma série de outros: inadiplência, roubos, sacanagens financeiras, falências etc.

GRACIOSA LUZA WIGGERS
Cascavel - PR

As mais diversas fases do capitalismo, com suas respectivas crises, foram previstas por Marx. Um modelo que tem em sua essência a exploração do homem pelo homem evidentemente entraria numa fase crucial como a que nos encontramos. A dramaticidade desse modelo são suas inquestionáveis contradições. O Estado, que deveria ter um papel de equilíbrio entre capital e trabalho, é absolutamente legitimador desse modelo, com suas políticas assistencialistas e populistas. Senão vejamos: quem está bancando a crise? Os governos, com



recursos públicos (nossos impostos). É absolutamente paradoxal explorados salvando exploradores. Esses e o grande Estado do bem-estar social keynesiano.

LUIZ ORLANDO POLI
Florianópolis - SC

ARMÍNIO VOLTA ÀS COMPRAS

Com relação à matéria "Armínio volta às compras. Mas como ele vai

vender?", esclareço que o Fundo Gávea não é acionista da Ipanema Coffees desde junho de 2008, quando vendeu seus 20% de participação para a Kaffehuset Friele AS - holding norueguesa que detém, entre outros negócios, uma das mais tradicionais torrefadoras europeias, a Friele, fundada em 1799 e com sede em Bergen.

WASHINGTON LUIZ ALVES RODRIGUES

*Diretor Presidente
da Ipanema Coffees
São Paulo - SP*

Cartas para esta seção, com endereço, RG e telefone, devem ser remetidas para: Diretor de Redação, DINHEIRO, Rua William Speers, 1.088, Lapa, São Paulo, CEP 05067-900. Fax: (011) 3618-4109. Internet: www.istoedinheiro.com.br As cartas poderão ser editadas em razão de seu tamanho ou incompreensão.



III Feira de Tecnologia de Transformação do Aço Inoxidável

12 a 14
novembro 2008
das 14h às 21h

Realização



Organização



Local



Rua Luis Coelho, 323
São Paulo - SP

Cia Aérea



www.cipanel.com.br/tam

Hospedagem

Acesso ao site

www.cipanel.com.br/feinox

Agência de viagem



www.feinox.com.br
Informações: (11) 5585-4355
Visitação Gratuita

Mídias



IX Seminário Brasileiro de Aço Inoxidável - Ciclo de Palestras Temáticas

O governo injeta bilhões no mercado, sinaliza que pode comprar bancos e construtoras e mostra que não há limites para garantir a oferta de crédito

Adriana Nicacio

Eles têm uma montanha de dinheiro para reagir

A MELHOR DEFESA É O ataque. Foi com mais uma tirada futebolística que o presidente Lula resumiu o espírito da sua equipe econômica a partir de agora. O governo entrou em campo e, disposto a garantir o crédito na economia, mostrou um canhão cheio de munição para a torcida. Para enfrentar a especulação cambial, o Banco Central, de Henrique Meirelles, indicou que pode gastar até US\$ 50 bilhões das reservas. A decisão mais contundente, porém, foi anunciada pelo ministro da Fazenda, Guido Mantega, na quarta-

feira 22, quando ele deu os detalhes da Medida Provisória 443. **A MP concede poderes especiais ao Banco do Brasil e à Caixa Econômica Federal para que possam comprar instituições financeiras a qualquer hora, por qualquer preço, sem leilão ou consentimento do Congresso.** Isso vale tanto para a aquisição de bancos quanto para a de companhias de seguro, previdência e capitalização que estiverem em dificuldades. Significa que há uma crise bancária no Brasil, como ocorre nos países desenvolvidos? Não. Ao contrário. “O governo

mostrou que está à frente da curva”, disse o presidente do Itaú, Roberto Setubal. “É uma medida que reforça a estabilidade do nosso sistema financeiro e que parece ter um caráter essencialmente preventivo e transitório”, completou Fabio Barbosa, presidente da Febraban.

Na mesma direção, a Caixa Econômica Federal recebeu permissão para criar um banco de investimentos, apelidado de CaixaPar, que nasceu com aporte inicial de R\$ 2,5 bilhões. Esses recursos serão usados prioritariamente na aquisição de ações de empresas,



**MANTEGA E
MEIRELLES:**

*os dois também
mostraram ao
mercado que podem
gastar até
US\$ 50 bilhões
das reservas*

O Senado vale ouro

Com o veto do PMDB ao senador **Tião Viana**, está em aberto a disputa pela presidência do Senado. No PMDB, não faltam candidatos. O ministro **Hélio Costa** informou à bancada que não titubeará em deixar o Executivo para reassumir sua cadeira. **Garibaldi Alves**, atual presidente, diz que exerce um mandato-tampão e busca uma brecha legal que permita sua reeleição. E o ex-presidente **Sarney** mantém-se ao largo como alternativa de consenso. Na hipótese remota de o PMDB ceder o cargo ao PT, o nome do senador **Delcídio Amaral** teria a simpatia de **Renan Calheiros**. O certo é que deter a presidência do Senado na sucessão de 2010 é um trunfo valioso.

A PF e o TRF

A PF investiga suposta compra de sentença no TRF da 1ª Região. Segundo a denúncia, o advogado **J. Cavalcante Ribeiro** abordou o secretário-geral do TRF, **Waldyr Montenegro**, para conseguir uma sentença **em favor dos bingos paulistas**. Por enquanto, **Waldyr** foi a única vítima, pois exonerou-se até o esclarecimento do caso.

SERRA E O PUPILLO KASSAB



Conta que não fecha

O TCU e o Ministério dos Esportes não se entendem. Para o TCU, **as diárias dos atletas do Pan foram abusivas**. O Ministério contesta o TCU, que computou como diária os custos com as obras e a alimentação de voluntários que não se hospedaram na Vila.

Ciro, o invasor

Apesar dos conchavos, não está garantida a eleição de **Michel Temer para a presidência da Câmara**. **Ciro Nogueira**, do PP, ocupa cada vez mais espaço no baixo clero. Faz-se de tudo para tirá-lo do páreo. A moeda de troca pode ser o Ministério das Cidades.

A fortuna de Quintão

Sebastião Quintão, pai de **Leonardo Quintão** (PMDB), percorreu as igrejas evangélicas usando seu título de pastor **em busca de votos para o filho**. Passou a imagem de uma família modesta. Só que ele é dono de vários cartórios e fatura quase R\$ 800 mil/mês.

O homem forte

Contrariando o que diz a oposição, em recente reunião com amigos, **Ivo Gomes**, irmão e chefe de gabinete do governador cearense **Cid Gomes**, revelou que é mais fácil ele deixar o governo do que **o secretário da Casa Civil, Aivaldo Pinho**, perder o posto.

De olho na roleta

As cidades do entorno de Brasília estão na mira do MPF. **O motivo é a jogatina** freqüentada pela alta sociedade local. A PF já chegou ao nome do administrador **José Olímpio Queiroga Neto**. Mas ainda não sabe se o chefe de Queiroga é político ou empresário.

Lei do silêncio

O Senado acaba de equipar todos os seus computadores com sub-woofer, um **poderoso amplificador de som**. Em dias de crise, é difícil entender a razão da compra. O volume, altíssimo, é inadequado para um ambiente de trabalho.



rior, concedeu incentivos para que os grandes bancos comprassem carteiras de crédito de instituições menores. De acordo com o vice-presidente do Banco do Brasil, Aldo Mendes, o banco já desembolsou R\$ 3 bilhões em carteiras de pelo menos dez bancos – mais de 90% delas de operações de crédito consignado. As operações totais devem atingir os R\$ 6 bilhões, que foram liberados do compulsório, e poderão ser usados na compra de bancos. “Podemos sim ter uma postura ativa na compra de bancos, mas sempre como uma atitude empresarial”, disse o presidente do BB, Antonio Francisco de Lima Neto. **Há quem enxergue na medida uma ação oportuna para o Banco do Brasil finalmente comprar a Nossa Caixa, o banco estatal de São Paulo, que está sendo colocado à venda pelo governador José Serra.** Além dela, o BB já tem negociações com o Banco Regional de Brasília. “Com tudo o que foi feito, nenhum banco corre o risco de quebrar no Brasil”, aposta o analista da consultoria da Austin Rating, Luís Miguel Santacreu.

Na construção civil, as coisas são ainda mais simples. O crédito imobiliário representa apenas 2% do PIB no Brasil. Está apenas engatinhando. O único problema é que todas as 30

construtoras listadas na Bolsa de Valores de São Paulo perderam muito valor com a crise e o mercado se fechou a novas captações, o que dificulta a concessão de crédito diretamente pelas empresas. De acordo com levantamento da consultoria Economática, a construtora Inpar, por exemplo, passou de R\$ 1,8 bilhão para R\$ 131,9 milhões. O valor da Abyara na Bovespa caiu de R\$ 1,1 bilhão para R\$ 88 milhões. Nos casos mais delicados, a Caixa poderá entrar com recursos, até porque a aversão ao risco tornou as ações das empresas excessivamente baratas. O que fica de positivo é a demonstração de que Brasília está atenta à crise, ao contrário do que o presidente Lula fez parecer no início do mês, quando disse que o Brasil sentiria apenas “uma marola”. Pelo que se vê, há governo no Brasil. **E**



R\$ 207 bilhões

é a soma estimada de todas as medidas anunciadas pelo governo Lula.

22 de outubro

Banco do Brasil e Caixa ficam autorizados a comprar bancos privados – a CEF pode entrar no capital de construtoras

16 de outubro

Outra mudança no compulsório. Somando tudo, chega-se a mais de

R\$ 100 bilhões

13 de outubro

Mais mudanças no compulsório. O BC libera mais

R\$ 47,1 bilhões

8 de outubro

Primeiro leilão de reservas no governo Lula.

Já foram vendidos mais de

US\$ 20 bilhões

6 de outubro

Anúncio de uma linha internacional de crédito para exportadores com

US\$ 5 bilhões

das reservas

2 de outubro

Redução do compulsório para grandes bancos. Mais

R\$ 23,5 bilhões

1º de outubro

BB antecipa

R\$ 5 bilhões

para o crédito agrícola

26 de setembro

Leilão de mais

US\$ 500 milhões

em swap pelo Banco Central

24 de setembro

Redução do compulsório para bancos médios e pequenos, injetando

R\$ 13 bilhões

19 de setembro

Primeiro leilão de

US\$ 500 milhões

em swap cambial para conter alta do dólar

WORLD'S HIGHEST STANDARD



A GRANDE DEPRESSÃO
DOS ANOS 30:
fila para uma sopa
gratuita, sob um cartaz
do "sonho americano"

A eleição d

DESARMAMENTO

Como está

De julho até agora, **63.404** armas foram recadastradas na Polícia Federal, nessa nova fase da campanha do desarmamento. O número equivale à média de 700 unidades por dia e está abaixo das expectativas. O prazo para registro/regularização termina em dezembro e não será prorrogado. Na PF já se fala em corrida aos postos no apagar das luzes de 2008.



MEIO AMBIENTE

Madrinha forte

Vista com restrições por ambientalistas, por seus embates com a ex-ministra Marina Silva, a presidenciável **Dilma Rousseff** abraçará uma bandeira verde. Vai patrocinar a regulamentação de artigos ainda pendentes da Lei da Mata Atlântica, sancionada em 2006 por Lula, após 14 anos de tramitação no Congresso. O decreto sairá tão logo a crise econômica permita que os holofotes da mídia foquem em outras direções.



ECONOMIA

Olho vivo

O Bradesco pode ser o primeiro banco no País a adquirir uma **instituição financeira** no mercado, no rastro da crise das hipotecas podres nos Estados Unidos.

POLÍTICA

Entre eles

Não sairá de graça o engajamento do presidente da Assembléia Legislativa do Rio, Jorge Picciani – licenciado do cargo para apoiar a campanha de Eduardo Paes à Prefeitura do Rio. Em troca, o governador **Sérgio Cabral**, patrono do candidato, dará até o ano que vem ao parlamentar (que é alvo de muitas denúncias de irregularidades) vaga no Tribunal de Contas do Estado. A cadeira hoje é do conselheiro José Nader.

BEBIDA

Contra a sede

A Coca-Cola lançará nesta semana no Rio, em São Paulo e no Rio Grande do Sul um novo sabor do **hidrotônico i9**, caçula de sua linha de produtos. Será de tangerina. A versão limão, 90 dias após o início das vendas, já detém 10% de share de mercado em São Paulo.

AUTOMOBILISMO

Sinal vermelho

Existe razoável mal-estar nas categorias de base do automobilismo brasileiro em relação à **Petrobras**. A estatal cortou todos os patrocínios que dava a equipes. Mas abriu os cofres para uma escuderia argentina, com a qual gastará US\$ 5 milhões por ano. Os investimentos na Fórmula 1 – da ordem de US\$ 25 milhões anuais – são um caso à parte na história.

MEDICINA

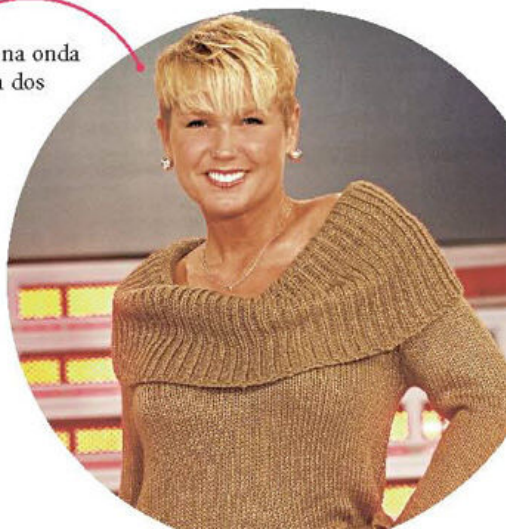
Veto

O Conselho Federal de Medicina proibirá o uso de placebo no Brasil. Dar algo ao paciente sem nenhum **efeito terapêutico** é prática comum em pesquisas. O veto valerá para situações nas quais já exista remédio para a cura da doença. Na reunião da Associação Médica Mundial, no dia 17, em Seul, o Brasil fez essa proposta. A ideia foi rechaçada pelas delegações dos EUA e Europa.

TELEVISÃO

Na telinha

A TV Globo pegou carona na onda de musicais que toma conta dos teatros do Rio e fará um espetáculo no especial de fim de ano de **Xuxa**. Ela será vista como noiva no show de Natal. Dividirá cenas com humoristas, cantores e artistas, sob direção de Wolf Maia e texto de Flávio Marinho. O musical é baseado na peça *As noivas rebeldes*, que Xuxa viu 11 vezes.





MCCAIN E OBAMA: republicano não se descolou de Bush, favorecendo o rival democrata

Obama liderava as pesquisas de intenção de voto, com uma média de 50,1%, enquanto McCain amargava 42,7%. Em algumas pesquisas, a diferença chega a 14%. E as projeções do colégio eleitoral já garantem a vitória democrata. A recessão será um fardo para o próximo presidente, mas deve ajudar os democratas a voltar à Casa Branca depois de oito anos.

A intensidade da crise financeira e suas consequências na economia real caíram como um presente no colo de Obama. Embora os dois candidatos façam um diagnóstico parecido da economia e falem da necessidade de aumentar o controle sobre Wall Street, as palavras ganham mais credibilidade na boca do candidato de oposi-

ção, porque são menos dogmáticos sobre a presença do Estado na economia. Segundo, porque podem dizer que estão arrumando a bagunça que não ajudaram a criar.

Nesta semana, a campanha de McCain tentou colar a imagem de "socialista" – a palavra S – em Obama por sua afirmação de que era preciso distribuir melhor a riqueza do país, mas o assunto durou pouco. Foi logo substituído por outro factóide, este desfavorável aos republicanos: a notícia de que a vice Sarah Palin gastou US\$ 150 mil do partido em roupas para a campanha. Além do repique de queda nas bolsas, a semana foi recheada de notícias ruins na economia real. O número de 478 mil pedidos de auxílio-desemprego é um novo recorde. O desemprego de 6,1% só é comparável a setembro de 2003, como consequência da curta recessão do ano anterior. Outra notícia negativa é a retomada de mais de 80 mil casas por falta de pagamento dos financiamentos em setembro.

Bush, que ficou calado nas últimas semanas, convocou uma reunião do G-20, grupo das maiores economias do mundo, Brasil incluído, para meados de novembro. O presidente Lula já confirmou presença. Até lá, os Estados Unidos já terão um novo presidente, que certamente será convidado por Bush a participar das discussões. Será o primeiro teste do que o espera nos próximos anos, quando os Estados Unidos vão viver o que os analistas já consideram a pior recessão desde a Grande Depressão dos anos 30. Se será longa ou curta, vai depender bastante da capacidade de liderança do candidato que sair vencedor das urnas no dia 4.

Na semana passada, houve **478 mil** pedidos de seguro-desemprego, recorde histórico, que puxou a taxa para **6,1%**

ção. "A crise mudou a eleição em favor de Obama, embora eu ache que ele iria ganhar de qualquer maneira", disse à DINHEIRO o economista Mark Weisbrot, co-diretor do Centro de Pesquisas em Economia e Políticas, um think-tank de Washington. "Ninguém quer saber de outros temas, como casamento gay, quando pode perder o emprego." Antes da crise, a campanha era dominada pelo cronograma de retirada das tropas americanas do Iraque e detalhes sobre redução de impostos. Além disso, os democratas também parecem mais confortáveis com a tendência mundial de socorro governamental ao sistema financeiro. Primei-



A DA ECONOMIA

lançam um ousado plano de participação do governo no setor financeiro





Aos 81 anos, o xerife
Paul Volcker conquistou
Barack Obama
e pode ser nomeado
secretário do Tesouro



Para aumentar o ingresso de dólares, o governo zerou a alíquota do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) nos investimentos estrangeiros em renda fixa e títulos públicos



O Banco Central poderá realizar troca de moedas (swap) com bancos centrais de outros países. Por exemplo: entregará reais e receberá dólares do Fed americano



A Caixa criará um banco de investimentos e a CaixaPAR. O banco atuará no mercado financeiro e no crédito à exportação. A CaixaPAR comprará ações de empresas da construção civil e de grupos financeiros



Sem a necessidade de autorização do Congresso, o BB e a Caixa podem abrir novas subsidiárias



O BB e a CEF podem ter participação em bancos, seguradoras e fundos de previdência privada

quebra de uma instituição financeira, de qualquer porte. Não custa lembrar que

o que pôs a pique a credibilidade da economia americana foi a quebra do banco Lehman Brothers, numa atitude intransigente do Federal Reserve e do secretário do Tesouro, Henry Paulson. No Brasil, se um tamborete de esquina fechar as portas, a reação será imprevisível. Por isso mesmo, Guido Mantega, ao anunciar a MP, fez questão de destacar que “não tem banco quebrando”. Segundo ele, “o sistema financeiro nacional é sólido, não está alavancado nem tem subprimes”. A 443 pode ser vista como o PAC de Mantega: um Pacote de Ajuda ao Crédito. O objetivo do governo, diz o ministro, “é resolver os problemas de falta de liquidez na economia”.

Quando as fontes de liquidez começaram a secar no início de outubro, o governo acreditou que a munição tradicional seria suficiente para socorrer pequenos e médios bancos em dificuldade. Facilitou o acesso às linhas de redesconto e liberou parte do depósito compulsório para incentivar grandes bancos a comprar carteiras de

crédito de instituições com ativos de até R\$ 2,5 bilhões. As leis do mercado, porém, são implacáveis. Os grandes bancos ofereceram ajuda, mas em condições draconianas. Aceitaram, por exemplo, assumir carteiras de crédito consignado, de risco mínimo, mas cobrando juros extorsivos. Para outros ativos menos líquidos, apresentaram deságios inaceitáveis. Diante da situação aflitiva dos pequenos e médios bancos, o governo optou pela intervenção. Mantega acredita que talvez não seja necessário utilizar os poderes da MP 443. “As vezes, basta ter alternativa para dar mais conforto ao mercado”, explicou.

Certo, porém, é que tanto a Caixa quanto o Banco do Brasil aguardam há muito tempo a oportunidade de ocuparem um espaço maior no mercado financeiro, disputando ombro a ombro com a iniciativa privada. O Banco do Brasil, presidido por Antonio Lima Neto, já trazia na alça de mira há muito tempo a Nossa Caixa e o BRB (Banco de Brasília). Agora, caem por terra todos os obstáculos às duas aquisições e bastará apenas definir os preços

O PODER DE FOGO DO BC

Cotação do dólar na quinta-feira 23



PRINCIPAIS EFEITOS DA ALTA DO DÓLAR

-  **Inflação** – eleva os preços dos insumos internacionais e pressiona a cadeia produtiva como um todo
-  **Empresas** – faz crescer a dívida externa, reduz os ganhos e dificulta a captação de dinheiro no mercado internacional
-  **Turismo** – as viagens ficam mais caras



“A medida do governo está em linha com as adotadas em outros países”

Fábio Barbosa, presidente da Febraban



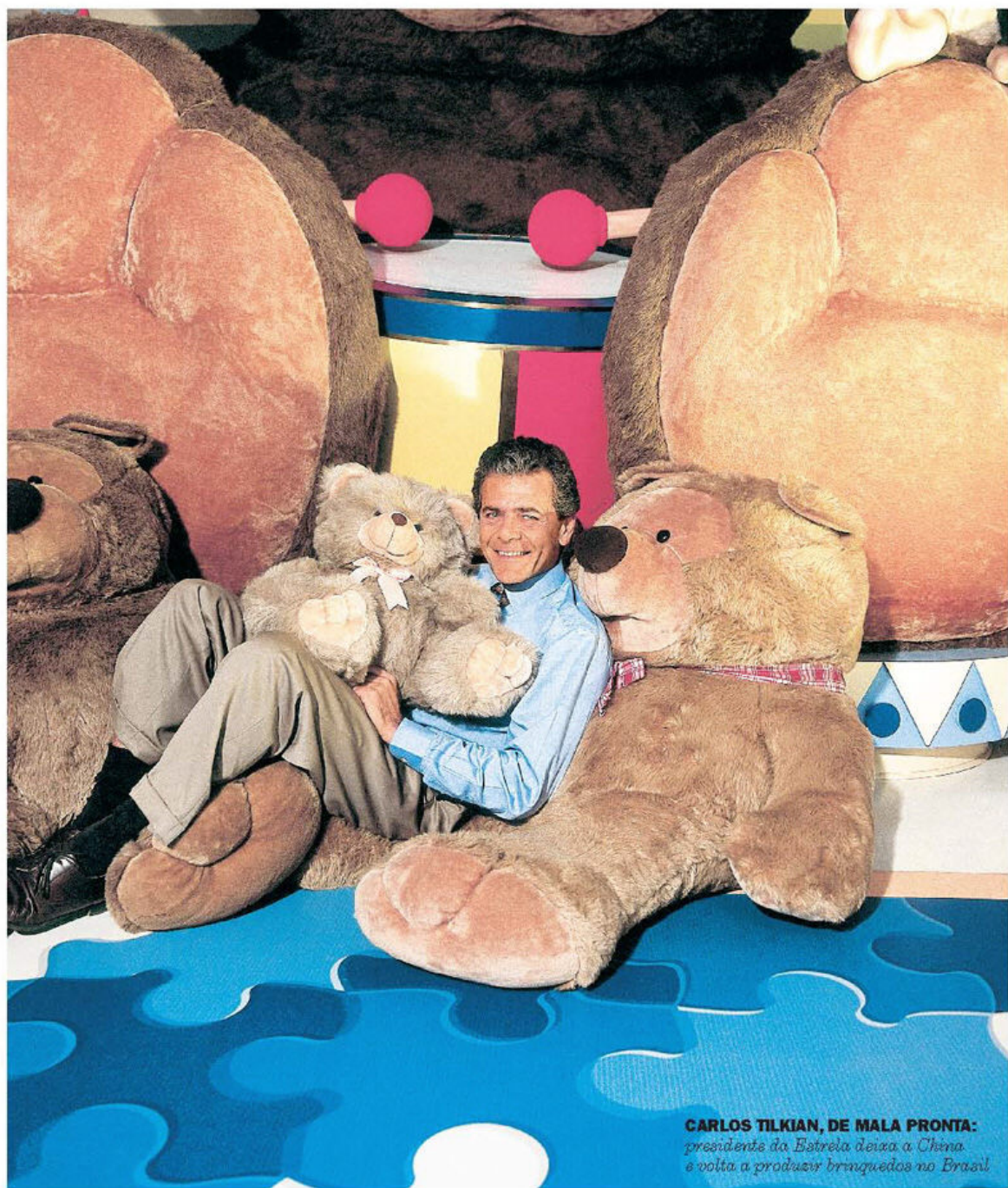
“A medida da estatização dos bancos é um retrocesso histórico”

Abram Szajman, da Federação do Comércio do Estado de São Paulo



“É um abuso o governo editar uma MP na calada da noite”

Deputado José Aníbal, líder do PSDB na Câmara



CARLOS TILKIAN, DE MALA PRONTA:
*presidente da Estrela deixa a China
e volta a produzir brinquedos no Brasil*

REGIS RILHO

Onde estão as oportunidades

Na economia real, bem longe das bolsas, muitos empresários estão animados com a valorização do dólar

HUGO CILO E ADRIANA NICACIO

OEMPRESÁRIO MÁRIO Spaniol, de Franca (SP), nunca esteve tão otimista com as bolsas como na últimas semanas. Estranho? Seria, mas as bolsas que inspiram o empresário não são as que têm sido engolidas pela crise global. São bolsas femininas de couro da grife Carmen Steffens, marca que ele produz. Assim como a grande maioria do setor de couros e calçados de Franca, pólo que reúne 760 indústrias e exportou neste ano mais de US\$ 1,7 bilhão, ninguém quer saber de crise ou mercado financeiro. Todos estão de olhos atentos no rumo do dólar, que foi de R\$ 1,60 para mais de R\$ 2,30 na semana passada. “Para mim, é isso o que importa”, diz Spaniol, que deve fechar o ano com receita de US\$ 40 milhões. “Eu vou ganhar mais em dólar e meus concorrentes chineses estão com custos mais altos.”

Pule agora de Franca para Pequim, na China. O presidente da Brinquedos

Estrela, Carlos Tilkian, em visita à terra de Mao Tsé-tung, ficou impressionado com o que viu. E não foi com a pujança da economia, mas com o que tem acontecido com as empresas locais. Quando o dólar caiu, Tilkian deslocou a produção para lá. As duas fábricas da empresa no Brasil passaram a importar chips, componentes e até brinquedos acabados. A produção chinesa chegou a 50% de tudo o que era vendido por aqui. Agora que o caldo entornou Tilkian deveria estar desesperado. Mas não está. Ele falou com DINHEIRO do seu escritório na China, enquanto preparava sua volta ao Brasil. Com ele, vem quase toda a sua produção. “Montamos um modelo operacional para produzir ou importar conforme a oscilação do dólar”, explica.

Essas duas histórias revelam que, no mundo real das empresas, há muito mais coisa entre o céu e a terra do que a vã oscilação das bolsas. Nesta crise financeira que tira o sono dos operadores e mobiliza os governos, há homens de negócio enxergando grandes oportunidades, abertas por fenômenos como

o dólar caro (bom para os exportadores e para quem compete com importados), a retração em outros países (que fragiliza competidores) e até mesmo a escassez de crédito (que pode abrir espaço para aquisições de empresas com dificuldades de caixa). Tilkian, da Estrela, está tão animado que já tem acordos com o governo de Pernambuco para abrir uma terceira fábrica no Estado. De volta ao pólo calçadista de Franca, a torcida pela valorização da moeda americana se justifica. Quase 10% dos 332 mil habitantes de Franca trabalham diretamente nas linhas de produção de sapatos e acessórios. Só neste ano, quase 9,2 mil pessoas foram contratadas e, para 2009, mais quatro mil vagas serão abertas. Todas as demais



SILVIO TONIN/OLIVIERO TONIN

Empresário: Maristela Longhi

Setor: moveleiro

Por que está otimista: indústrias gaúchas diversificaram as vendas e reduziram a dependência dos Estados Unidos



ZEZA CALDEIRA

Empresário: Agnaldo Calbucci

Sector: serviços

Por que está otimista: redução de custos nas empresas estimula a terceirização de telesserviços

atividades econômicas do município e vizinhança – salvo raríssimas exceções – acompanham os passos dos “sapateiros”. Nas últimas semanas, o clima nas ruas da cidade mudou. Dólar caro significa mais dinheiro em circulação, mais emprego, mais riqueza. E mais: os principais inimigos dos calçadistas de Franca, os importados da China, serão reajustados em decorrência da reviravolta do câmbio e deixarão os nacionais competitivos nas vitrines. Spaniol, por exemplo, já se movimenta para abrir uma unidade no Japão e, na contramão da lógica, firmar contrato com 65 lojas nos Estados Unidos. Mas e a crise? “Nossas clientes nunca deixam de consumir. Aquelas que perderam dinheiro recentemente e têm bolsas Louis Vuitton de US\$ 5 mil passarão a comprar as nossas por US\$ 800. Ou seja, devemos ganhar ainda



ROBERTO DE CASTRO/AG. ISTOE

Empresário: Arlindo Moura

Sector: agricultura

Por que está otimista: a abertura de capital da SCL gerou recursos para compensar a ameaça de falta de crédito



RUBENS CHAVES

Empresário: Juan Quirós

Sector: construção civil

Por que está otimista: queda do petróleo para menos de US\$ 80 gerou a chance de comprar empresa que fatura US\$ 220 mi

mais mercado nos próximos meses”, argumenta o empresário. Diante das boas perspectivas, ele aposta no aumento de 15% dos atuais US\$ 6 milhões de faturamento em exportações, que respondem por 20% da receita da empresa. O presidente do Sindicato das Indústrias de Calçados de Franca

(Sindifranca), José Carlos Brigação de Couto, endossa o otimismo. Ele afirma que as portas estão se abrindo novamente para o setor. “A dificuldade que enfrentamos com o dólar a R\$ 1,60 nos ensinou a diversificar. Passado o pior, ficou provado que sapateiro é igual a tiririca, pode pisar que não mata. Nem o

câmbio”, brinca o presidente do Sindifranca, com um sorriso no rosto.

A diversificação adotada pelas empresas de sapatos também foi a receita do setor moveleiro gaúcho. O segmento aposta no fim da rentabilidade conta-gotas. Desde 2005, os Estados Unidos deixaram de ser o principal destino dos móveis do Rio Grande do Sul – caíram para a quarta colocação. “Ao mudar o foco, ficamos numa posição mais confortável”, garante a diretora da empresa Multimóveis e presidente da Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul (Movergs), Maristela Longhi. “Diversificamos e nos demos bem.” O novo posicionamento do setor fez com que Argentina, Reino Unido e Chile se tornassem os principais destinos para os móveis nacionais. “Estamos firmes agora e confiantes no rumo dos negócios com um câmbio mais favorável. A crise pode abrir oportunidades.”

A afirmação de que toda crise gera oportunidades pode soar como chavão em tempos de crise, mas é entoada por representantes de muitos outros setores. Tome-se o exemplo da indústria têxtil. A fabricante de lingerie Liz, de Jundiaí (SP), aproveitou a desvaloriza-

MERCADO DE AÇÕES

Uma grande **oportunidade** vem com informação **de qualidade**.



O compromisso do jornal DCI é levar, aos seus leitores, conteúdo com credibilidade e informação de qualidade.

Assim, o **jornal DCI** e a **CMA Educacional** trazem, exclusivamente, para você o **Curso de Análise Técnica**, com informações de como investir no mercado de ações. Você pode optar pelo curso online ou em DVD. O **Curso de Análise Técnica da CMA Educacional** irá prepará-lo para saber interpretar as variáveis que deverão ser consideradas, no momento de ir para o mercado, seja para comprar ou para vender.



- Entenda – Os Fundamentos da Análise Técnica
- Veja – Os principais Osciladores
- Analise – A Figura e Formações
- Avalie – As Estratégias Operacionais
- Conheça – O que é Gráfico Candlestick
- Saiba – Como Operar um Software Gráfico
- Identifique – Os Rastreadores de Tendência

É simples: por apenas 10 parcelas de **R\$ 45,60 mensais** você assina o DCI, por **1 ano**, e além do melhor jornal de economia e negócios do país, você recebe o **Curso de Análise Técnica da CMA**. *Use o seu cartão de crédito.



São Paulo e Gde. São Paulo: (11) **5094-5200** | Demais localidades: **0800 7703 324**
www.assinedci.com.br

Entrega sujeita à confirmação da área de cobertura do jornal. Oferta válida para assinatura anual com desconto de 40% sobre o preço de capa do jornal em relação a compra diária dos exemplares avulsos. A modalidade de pagamento mensal é válida somente para opção através de cartão de crédito. Para pagamento através de boleto bancário o parcelamento poderá ser realizado em no máximo 6 vezes. O curso será disponibilizado a partir da confirmação de pagamento da primeira parcela da assinatura. Caso o assinante não se manifeste de forma contrária, para sua comodidade, sua assinatura será renovada automaticamente ao término do período contratado. A opção de curso em DVD é válida somente para as seguintes localidades SP, MG, PR, RJ, SC, DF, ES, MS e RS (Capital e Interior). Promoção válida até 31/12/2008.



ção do dólar nos últimos anos para modernizar o parque industrial – foram R\$ 20 milhões em menos de 24 meses. Agora, frente a um dólar acima de R\$ 2,20, a empresa projeta conquistar mercados no Exterior e fortalecer sua presença no mercado interno, que ainda responde por 75% do faturamento. **“Muitas redes decidiram nos trocar por alternativas chinesas. A partir de agora, os importados serão menos atrativos e recuperaremos parte do mercado”**, avalia o presidente da empresa, Carlos Rosset.

O otimismo com o futuro recente também faz parte dos planos de Alfredo Bonduki, dono da empresa Linhas Bonfio. O empresário está realmente animado com o aumento do dólar, que reduzirá as importações. “Se essa crise não tiver um efeito na renda da população, o varejo têxtil consegue manter um crescimento de 12%, 13% ao ano.” Entre as vantagens do setor, Bonduki cita as ações da receita federal para coibir o contrabando. “O quilo passou de US\$ 6 para US\$ 15”, comemora. As oportunidades geradas pela crise, período em que tradicionalmente cresce a procura por terceirização de serviços, também geram euforia na

Atento, gigante do setor de tele-serviços. A empresa inaugurou neste mês uma megacentral de R\$ 30 milhões em São Paulo – a maior da companhia no Brasil – e abriu seleção para sete mil vagas. “Quando as empresas começarem a buscar mais eficiência nos negócios, aumento das vendas e uma equação custo/benefício mais atrativa, nossa demanda crescerá”, afirma o presidente Agnaldo Calbucci. “Temos uma demanda clara”.

No campo brasileiro, a preocupação com a falta de crédito não tira a esperança dos produtores. “Vamos expandir nossa área em 29% nesta nova safra”, diz o presidente da SLC Agrícola, Arlindo Moura, um dos maiores



Empresário: Carlos Rosset

Sector: têxtil

Por que está otimista: o dólar mais caro reduz a importação de lingerie e abre oportunidades no Exterior

melhor momento para ir às compras.”

Outro que esperou o momento certo de sair às compras foi Juan Quirós, do Grupo Advento. De olho em contratos com a Petrobras e com a Vale, garimpou o mercado em busca de pechinchas. E encontrou. **Quirós está prestes a comprar uma empresa de montagens industriais que fatura R\$ 220 milhões por ano e que está capacitada a ser fornecedora das duas gigantes brasileiras.** “É o melhor momento para aquisição”, afirma Quirós, que já tem recursos para essa operação. A razão para tanto otimismo? A cotação do preço do petróleo abaixo de US\$ 80 é favorável ao Grupo Advento para o negócio. “Se o valor do petróleo estivesse em US\$ 145, eu não encontraria uma empresa à venda.”

Quirós deve estar certo. As empresas que dependem do mercado interno, ameaçadas pelo crescimento das importações, têm uma boa oportunidade. Outras, mais focadas na exportação, também lucraram com a queda do real. Moral da história: a despeito do sobe-e-desce dos preços, há muita gente feliz no chão de fábrica das indústrias brasileiras. **S**



Empresário: Mário Spaniol

Sector: calçadista

Por que está otimista: suas bolsas, de US\$ 800, tomarão espaço das Louis Vuitton, que custam mais de US\$ 5 mil

PARCERIA, PARA NÓS,
É SE INTERESSAR PELO QUE
VOCÊ FAZ PARA ENTENDER
O QUE VOCÊ PRECISA.



ph. paulo camargo/afp

Agilidade e parceria para o sucesso do seu negócio. No setor do Agronegócio ou na área de atuação de sua empresa.

Para o Banco Pine, entender a necessidade de seus clientes é o começo de uma grande parceria. Some a isso toda a agilidade e o apoio necessários para o desenvolvimento do seu negócio. Cliente do Banco Pine tem esse tratamento, além de investimentos rentáveis e produtos personalizados para atender a necessidades específicas de clientes especiais. Somos um banco inovador, com know-how e estrutura para ajudar você a crescer.

Agende uma visita. Ligue: 11 3372-5333.

www.bancopine.com.br



BANCO PINE



FOTOS: DIVULGAÇÃO

PIROOSKA NAGY:
casada com o
ex-presidente do BC
argentino, ela se
tornou amante do
chefe do FMI

Um
escândalo
sexual
pode
derrubar o
chefe do
Fundo,
Dominique
Strauss-
Kahn, no
momento
em que ele
pretendia
refundar a
economia
global

A mulher que abalou

LEONARDO ATTUCH

CHERCHEZ LA FEMME! COM ESSA FRASE, O ESCRITOR Alexandre Dumas, autor de clássicos como *Os Três Mosqueteiros*, dizia ter encontrado a chave para a solução de qualquer enigma. Por trás de toda crise, de todo escândalo, haveria sempre uma mulher – um rabo-de-saia, melhor dizendo. O que não se podia imaginar é que isso aconteceria até no sisudo Fundo Monetário Internacional, no momento em que o mundo atravessa aquela que vem sendo definida como “a pior crise financeira desde 1929”. O caso veio à tona no início da semana, quando o

The Wall Street Journal revelou revelou que o presidente do FMI, o socialista francês Dominique Strauss-Kahn, teria tido um caso extraconjugal com uma funcionária de nome sugestivo: a húngara de cabelos loiros Pirooska Nagy. Seria um problema restrito à vida privada de DSK – é esse o apelido de Dominique Strauss-Kahn –, se não pairasse a suspeita de que ele autorizou o pagamento de uma indenização especial à amante, quando ela se transferiu do FMI para o Banco Europeu de Reconstrução e Desenvolvimento, em Londres. Neste caso, por abuso de poder e favoritismo, DSK perderia o posto. Constrangido, ele divulgou uma nota pedindo desculpas por seu “erro de julgamento” em uma única noite e se colocou à disposição do escritório Morgan, Lewis & Bockius, que foi contratado pelo FMI para investigar a fundo o caso.

Na França, um país onde Serge Gainsbourg, autor da orgásmica

A GAROTA DO FMI:
o escândalo acabou
sendo parodiado por um
blog político francês



O MARIDO TRAÍDO:
Blejer vasculhou e-mails
de Pirooska e os levou
ao conselho do FMI



JEAN ATTILIAN/REUTERS

O FMI

canção *Je t'aime, moi non plus*, é um ícone nacional e onde a esfuziante primeira-dama Carla Bruni acaba de publicar um CD com canções eróticas, ninguém daria muita importância às aventuras sexuais do chefe do FMI – além do mais, DSK é tratado pela imprensa francesa como um *chaud lapin*, ou seja, um coelho com sua libido à flor da pele. Na puritana América, no entanto, as coisas são um pouco diferentes. Em 2007, antes do escândalo com a balzaquiana Pirooska Nagy, outra mulher abalou as estruturas de Was-

hington. Era Shana Riza (o nome não é invenção), namorada do ex-presidente do Banco Mundial Paul Wolfowitz, que se viu forçado a pedir demissão após a descoberta de que a promoveu indevidamente. A diferença é que, ao contrário de Wolfowitz e Shana, que eram solteiros, DSK e Pirooska são casados. O primeiro, com a apresentadora de TV Anne Sinclair. Ela, com o ex-presidente do banco central argentino, Mario Blejer. E foi Blejer quem descobriu o *affaire d'amour* ao vas-

Governo Sarkozy enxerga trama da Casa Branca para minar a influência da França

O CASAL 20 DA FRANÇA:
a apresentadora Anne Sinclair e DSK
frequentam as páginas de celebridades

culhar os e-mails da esposa. Várias mensagens, bem calorosas, eram destinadas ao chefe do Fundo. Depois de abri-las, Blejer as repassou ao representante russo do FMI, Aleksei Mozhin, que levou o caso ao conselho.

Para apimentar ainda mais a trama, o escândalo ganhou contornos de conspiração internacional. Fontes ligadas ao governo de Nicolas



QUANTO ROLLY/RE

Sarkozy passaram a insinuar que a Casa Branca armou a denúncia e repassou as informações aos repórteres do *The Wall Street Journal*. No Palácio do Eliseu, ninguém duvida de que DSK tenha pulado a cerca. O que se diz é que o



O PRECEDENTE: antes do caso Piroka Nagy, Paul Wolfowitz (ao lado) caiu do Banco Mundial quando se soube que promoveu a namorada Shana Riza (acima)

caso não tem a menor importância e que tratá-lo como escândalo visa apenas impedir que a França desempenhe um papel predominante na solução de uma crise financeira global que poderia marcar a falência do modelo ultraliberal anglo-saxão – algo que os franceses, ansiosamente, esperam há décadas.

Depois de liberar US\$ 480 bilhões num pacote de ajuda aos bancos locais, Sarkozy decretou o fim do “neoliberalismo” e passou a defender a convocação de uma cúpula de emergência com os principais líderes globais – DSK tem sido um dos principais artífices da idéia e pretendia realizar o encontro ainda em 2008. Luc Chatel, porta-voz do governo francês, disse que o presidente do FMI continua sendo um homem “à altura dos desafios” internacionais. A elite política francesa, que já se viu envolvida em dezenas de escândalos sexuais, solidarizou-se em peso com DSK. Até mesmo sua esposa, Anne Sinclair, parece tê-lo perdoado. No seu blog, disse que “virou a página” e que ainda o ama “como no primeiro dia”. A única voz dissonante foi a da socialista Ségolène Royal, que perdeu as eleições para Nicolas Sarkozy, e disse que o DSK precisa se “limpar” para ter condições de continuar à frente do FMI. Relaxa, Segô!

Apocalipse? Que nada!

Após prever a crise financeira, o economista Nouriel Roubini começou a promover animadas festinhas em NY



APOLLO/REUTERS

Matou a economia e caiu na farrá. Esse poderia ser o título de um filme contando a história do economista Nouriel Roubini. Até o ano passado, ele era um obscuro professor da New York Stern School of Business, uma instituição de segunda linha no mundo acadêmico dos Estados Unidos. Roubini, no entanto, foi o primeiro a prever a crise financeira atual. Como acertou, acabou se transformando numa celebridade global e, neste momento, tenta administrar mais de 100 pedidos de palestras ao redor do mundo. Seu recado é quase sempre pessimista. Numa entrevista recente, disse que vê uma “luz no fim do túnel” – mas que é a de um trem em alta velocidade, vindo em nossa direção. Por essas e outras, o kárbur Roubini ganhou o apelido de “Dr. Apocalipse”. Mas o que se descobriu

na semana passada é que ele vem tentando aproveitar bem os últimos dias antes do Juízo Final. O blogueiro americano Nick Denton descobriu fotos que Roubini postou no site de relacionamentos Facebook e as colocou no ar. Em todas elas, o que se vê é um economista fanfarrão, rodeado de belas – digamos – modelos. As imagens foram feitas nas festas que Roubini promove no seu loft situado no Tribeca, um dos bairros mais descolados de Nova York, e são hoje o principal tema dos seus alunos. Nas salas de bate-papo na internet, eles usam modelos econométricos para discutir por que as fogosas amigas de Roubini são bem mais atraentes do que a média das mulheres norte-americanas. Dr. Apocalipse tem ficado furioso. Dias atrás, invadiu um desses chats para definir o blogueiro Nick Denton como “calinha”, “hipócrito” e “homossexual”.



ROUBINI E SUAS AMIGAS: seus alunos da New York Stern School estão intrigados. Usam modelos econômicos para tentar entender por que as amigas do professor são mais atraentes do que as colegas de turma



Pólo industrial de Manaus aposta na tecnologia de ponta e na biodiversidade para reduzir a dependência dos eletrônicos

PARCERIA:
"Nossa prioridade é a tecnologia que tem relação com o dia-a-dia das pessoas", diz Flávia Grosso, superintendente da Suframa

Zona Franca mira na inovação

ROSENILDO GOMES FERREIRA

A ZONA FRANCA DE Manaus é conhecida por reunir fabricantes de produtos eletroeletrônicos de consumo (televs e aparelhos de som), telefones celulares, e motocicletas. Graças a esse portfólio, o Pólo Industrial de Manaus se transformou em uma potência cujas vendas devem atingir US\$ 30 bilhões neste ano. O problema é que boa parte dessa linha sofre um processo contínuo de comoditização, refletido na erosão do preço de venda. Situação que, em última análise, pode até mesmo comprometer a sustentabilidade do modelo. "O futuro da Suframa está no desenvolvimento da tecnologia de ponta, capaz de unir a microeletrônica e a microinformática com a biotecnologia", opina Flávia Grosso, titular da Superintendência da Zona Franca de Manaus (Suframa). Um grande passo nessa direção, segundo ela, será dado a partir de 2009 com a definição do modelo de gestão e do plano estratégico do Centro de Biotecnologia da Amazônia (CBA). Criado em 2001, ele

funciona como um apêndice da Suframa. Por conta disso, tem sua atuação tolhida pelas restrições típicas do poder público. A ideia é ampliar a liberdade do CBA para contratar serviços de forma mais rápida, além de receber recursos de corporações privadas e institutos daqui e do Exterior. Apesar das limitações, o CBA já começou a lançar as sementes de pesquisas para exploração sustentável da biodiversidade da região. Em seus laboratórios estão sendo conduzidos trabalhos nas áreas de fitoterápicos, biocosméticos e produção de extratos de bebidas não-alcoólicas.

São estudos importantes, mas que exigem uma série de longos ensaios para aferir sua viabilidade do ponto de vista industrial. Como isso leva tempo, a direção da Suframa e as empresas que compõem o pólo industrial também vêm reforçando as pesquisas em inovações para produtos do segmento eletrônico. Um caso emblemático é o



auto-rádio Okena. A engenhoca é capaz de se conectar, via bluetooth, com vários dispositivos, incluindo telefone celular. A partir daí ele pode reproduzir músicas armazenadas no celular ou enviar mensagens de texto agendando a revisão do veículo na concessionária, por exemplo. O Okena é resultado da união entre a academia, a Fundação Paulo Feitoza e a Fucapi, e a iniciativa privada, a alemã Continental. "O projeto envolveu 60 engenheiros, custou US\$ 3 milhões e levou 18 meses para ser concluído", conta Maurício Muramoto, presidente da Continental do Brasil. Segundo ele, já foi assinado um contrato para que o rádio equipe os veículos da Fiat.

NOVOS PRODUTOS:
empresas da Suframa investiram R\$ 1,4 bilhão entre 1996 e 2006

Outro exemplo da recente safra hi-tech é o mouse ocular, da Digibras. O aparelho chega ao mercado em 2009 e com ele um tetraplégico será capaz de acionar o teclado do computador apenas com o movimento dos olhos. O

conversor de sinal de tevê digital também foi gerado em Manaus. Para bancar esses e outros projetos, a Suframa investiu R\$ 90 milhões, nos últimos seis anos, em pesquisa e capacitação de recursos humanos. Por sua vez, a iniciativa privada desembolsou outros R\$ 1,4 bilhão no período 1996-2006. **E**



-commerce
mercado

>> digital

Próxima geração

>> Enquanto o Brasil ainda comemora a chegada da tecnologia 3G, a Nokia Siemens Networks anunciou a entrega de equipamentos de redes sem fio de quarta geração. A fabricante promete distribuir os produtos para mais de dez operadoras no mundo até o final do ano. Não há informação se alguma empresa brasileira faz parte da lista. No entanto, especialistas dizem que o consumidor só terá acesso à tecnologia em 2010, quando o sistema atingir maturidade necessária para o uso.



SMS a cobrar

>> A falta de crédito no celular não será mais um empecilho para as pessoas se comunicarem. A CTBC, empresa brasileira de tecnologia da informação e comunicação do Grupo Algar, acaba de lançar um serviço pioneiro de torpedo a cobrar. Com funcionamento similar às ligações de voz, basta inserir os dígitos 9090 antes do número desejado para o envio. Do outro lado, o destinatário tem a opção de escolher se aceita ou não a mensagem, antes de arcar com o pagamento. O novo serviço terá custo de R\$ 0,35 por mensagem, mais impostos – que podem variar de acordo com os Estados atendidos pela operadora.

Apague a luz

>> Um grupo de empreendedores espanhóis quer acabar com a falsa ideia de que equipamentos em stand-by não sugam energia. De acordo com um estudo elaborado pela Comissão Europeia, em um ano, os aparelhos em modo de espera consomem energia equivalente à usada por um país

como Grécia ou Portugal. Para acabar com esse problema, a empresa Good for you Good for the planet criou um dispositivo que detecta quando um aparelho está em espera e o desliga totalmente. O sistema ainda não é comercializado.



r e s p o s t a i n s t a n t â n e a

>> **Roberto Franco, presidente do Fórum do Sistema de TV Digital Terrestre**

A TV digital está prestes a completar um ano no Brasil. Qual o balanço desse período?

Foi muito positivo. Nenhum país teve uma implantação tão tranquila da tecnologia quanto o Brasil. Só em São Paulo, existem dez empresas emitindo programação pela TV digital. Recentemente tivemos a estreia da TV Câmara. Até agora nenhum problema de cobertura foi registrado.

Mas a tecnologia está chegando ao telespectador?

As pessoas estão comprando conver-

sores digitais cada vez mais e o retorno de satisfação tem sido muito alto. O sinal digital tem qualidade e estabilidade suficiente para alcançar a expectativa do consumidor.

A demora do País em adotar a tecnologia atrapalhou o processo?

Ao contrário. Com essa demora, o Brasil adquiriu um conhecimento aprofundado da TV digital, tomando-se um dos mais capacitados do mundo nessa área. Temos o sistema mais poderoso e flexível já existente e hoje somos vistos como um modelo.

Qual a tendência para os próximos meses?

A tecnologia deve se tornar mais massificada porque a adoção começa a entrar em uma fase aguda de aceleração.



Registro de ponto virtual

» Uma nova tecnologia vai permitir às empresas controlar funcionários que não têm um local fixo de trabalho. Criado pela El Movil, o aplicativo tem a mesma funcionalidade que o registro de ponto, com a diferença de ser virtual. Ao acioná-lo, o sistema registra uma foto do local em que o empregado se encontra, com data e horário, e a envia diretamente para o RH da empresa. O programa é compatível com Windows, Macintosh e Linux.



prateleira»

MP6 POCKET MOVIE - da Dynacom. Player que roda jogos baixados da internet, reproduz músicas, vídeos e fotos. Tem funções de câmera e rádio. Por R\$ \$19



TELEFONE SEM FIO KX-TG63 - da Panasonic. Identificação de chamadas no visor e secretária eletrônica digital com acesso remoto. Memória de até 50 nomes. Por R\$ \$29



Concorrência acirrada



» Dias depois do MySpace ter lançado uma loja virtual de música, seu principal rival sinalizou que pretende entrar nesse segmento em breve. O Facebook deve estreiar nos próximos meses um sistema que permite escutar músicas online gratuitamente. Seu fundador, Mark Zuckerberg, está negociando com sites de música, como Rhapsody e iMeem, para oferecer o serviço. No entanto, os usuários do Facebook não poderão fazer o download das faixas.

Lançamento no YouTube

» O diretor de cinema Wayne Wang, autor de *Cortina de Fumaça* e de *O Clube da Felicidade e da Sorte*, encontrou uma solução para lançar seu novo longa-metragem sem gastar dinheiro. Ele disponibilizou seu filme *The Princess of Nebraska* para ser visto gratuitamente no portal YouTube. Com um orçamento apertado, o chinês percebeu que teria dificuldades para estreiar nas salas de cinema e decidiu atingir o público pela internet. A mesma estratégia tem sido usada pelo polêmico diretor Michael Moore, autor do documentário *Tiros em Columbine*.



6ª FEIRA DA INDÚSTRIA MECÂNICA

MECMINAS 2008

Sucesso de público e de negócios realizados

4 a 8 de novembro de 2008

**Terça à sexta das 15 às 22 horas
Sábado das 10 às 16 horas**

**Expominas
Belo Horizonte - MG**



INFORMAÇÕES

31-3371-3377

mecminas@minasplan.com.br

www.mecminas2008.com.br

PROMOÇÃO



minasplan

BENJAMIN

e um negócio do Japão



Com a venda de 40% da Namisa para os asiáticos, a CSN fica com um produto raro no mercado: liquidez. E pode sair às compras em breve



MARIA CAETANO/REUTERS

STEINBRUCH:
uma tacada surpreendente
no meio da turbulência
que varre o mundo

BENJAMIN STEINBRUCH surpreendeu de novo. Na terça-feira 21, enquanto o mercado financeiro derretia e bancos eram socorridos por governos de todo o mundo, Steinbruch assinava o contrato para a venda de 40% da mineradora Namisa para um consórcio de sete empresas asiáticas, entre elas, a japonesa Nippon Steel e a coreana Posco. O valor do cheque será de US\$ 3,12 bilhões. A mina Casa de Pedra, o mais vistoso ativo da CSN, o grupo siderúrgico comandado pelos Steinbruch, ficou de fora da transação. Com a venda, a empresa salta automaticamente para a outra ponta: a de compradora. Por várias razões: o empresário nunca escondeu sua ambição de estender seu portfólio de ativos para além das fronteiras brasileiras. No ano passado, travou uma dura queda-de-braço com os con-

Produção na CSN (acima): o acordo com as siderúrgicas reforça sua exposição internacional

correntes indianos da Tata Steel para arrematar a britânica Corus. Perdeu, mas sua ansia de internacionalização não arrefeceu, conforme comentou recentemente a um amigo. Agora, as condições parecem, à primeira vista, mais favoráveis ainda. Com o dinheiro dos asiáticos, Steinbruch tem nas mãos um produto raro nos dias de hoje: liquidez. E, com a crise, o valor dos ativos desabou – o que abre boas oportunidades para aquisições. “O Benjamin é conhecido por suas tacadas certeiras. E a venda de uma fatia da Namisa é um bom exemplo

disso. Isso porque ele colocou dinheiro no caixa em um momento de baixa liquidez no mercado, sem depreciar seu patrimônio”, afirma Cristiano da Cunha Freire, presidente do Instituto Nacional dos Distribuidores de Aço (Inda). “Com dinheiro em caixa a CSN passa a ter a liquidez necessária para, inclusive, adquirir ativos estratégicos no Brasil e até no Exterior.”

Esses planos, contudo, dependem do comportamento da economia nos próximos tempos – o que é uma incógnita. Também não se sabe qual o impacto da disparada do dólar nas contas da empresa. O balanço do terceiro trimestre virá a público provavelmente apenas em meados de novembro. A CSN garante que não fez qualquer operação com derivativos. “O câmbio

RESISTÊNCIA DE AÇO
Evolução do preço do minério de ferro





pode provocar efeitos no balanço, em função do endividamento em dólar da companhia", afirma Pedro Galdi, analista da SLW Corretora. "Mas o resultado trimestral não deve ser negativo, embora seja menor do que o esperado."

Steinbruch tem escrito sua trajetória profissional com vitórias e derrotas, ganhos e perdas. Auto-suficiente, centralizador e decidido, envolveu-se em disputas com gente grande, como o empresário Antonio Ermírio de Moraes e o indiano Ratan Tata. Algumas vezes, levou. Outras, não. A venda de um pedaço da Namisa para as siderúrgicas asiáticas pode ser incluída no primeiro caso. A motivação da CSN e do consórcio para fechar o negócio foi a mesma: ganhar musculatura para enfrentar a impressionante concentração do setor de mineração no mundo. Hoje, a produção de minérios está nas mãos de três colossos: as australianas Rio Tinto e BHP e a brasileira Vale. Na aquisição, as siderúrgicas garantem forneci-

mento exclusivo de 40% do minério de ferro comercializado pela Namisa e se comprometem a utilizar serviços logísticos da CSN, como a ferrovia MRS e o porto de Sapatiba. Dessa forma, a Nippon Steel, a Posco e suas sócias diminuem a dependência em relação às três gigantes da mineração. O mesmo ocorre com Steinbruch, que assegura clientes cativos para parte de sua produção de minério de ferro. "A siderúrgica brasileira ganha importantes aliados que podem, inclusive, lhe repassar tecnologia na área siderúrgica", afirma Galdi, da SLW. "Com isso, a CSN ficará em pé de igualdade com sua rival Usiminas, que conta com o suporte da japonesa Nippon Steel."

O negócio também garantiu um reforço na exposição internacional do grupo brasileiro, um processo inicia-

Mina Casa de Pedra:

o mais vistoso ativo da CSN ficou de fora do negócio, mas parte de seu minério será comprada pelos asiáticos



do com a disputa pelo controle da Corus. "A transação aumentou a importância da CSN no cenário siderúrgico mundial", avalia Alexandre Gallotti, analista da Tendências Consultoria. "Apesar de ser conhecida pela eficiência e sua elevada produtividade e rentabilidade, a empresa tem um tamanho relativamente pequeno no jogo global. A parceria com os asiáticos deverá ampliar a musculatura da CSN em termos mundiais." Por isso, Steinbruch estava tranquilo nos dias anteriores à assinatura do contrato com os asiáticos. Não apresentava ansiedade ou euforia, segundo um interlocutor frequente. Trabalhou como sempre até tarde em seu escritório, num moderno edifício na avenida Faria Lima, em São Paulo. Depois foi para casa encontrar os filhos e a mulher. Nesses momentos, apresenta uma impressionante capacidade de se desligar dos negócios, afirma esse amigo. A tensão só aumenta quando se envolve em um negócio de grandes proporções. Com os bilhões que arrecadou na semana passada, essa tensão pode voltar em breve.

O TOMBO DAS AÇÕES

Varição do preço dos papéis da CSN





Minc ataca a
"ecopicaretagem"



O que o governo pretende com
o plano de compra de bancos

ISTO É

PSICOPATAS

- Como identificar e se prevenir daqueles que de repente são capazes de cometer crimes bárbaros
- Um em cada 25 brasileiros sofre de algum transtorno mental que se revela de uma hora para outra



15 31 010 1 39 4 5

29 OUT/2008
ANO 31
Nº 2034
R\$ 8,40

NOVA ESTRATÉGIA:
Guerrini (à esq.) e
Macey, diretores
globais da Kipling,
em loja em São
Paulo. Eles querem
uma marca
mais moderna



FOTOS: ROBSON REGATO/AG. ISTOE

O macaco quer ser fashion

Kipling, a grife das bolsas de náilon e bichos de pelúcia, reformula sua linha para atingir novo público

CAROLINA GUERRA

NOS ÚLTIMOS 21 ANOS, A marca belga Kipling conquistou um público cativo com suas bolsas e acessórios de náilon sempre acompanhados por um pequeno macaco de pelúcia que pode ser usado como chaveiro. Com essa fórmula simples, a empresa alcançou um faturamento anual de US\$ 400 milhões, chegou a 54 países e atingiu a expressiva marca de 200 lojas que, juntas, venderam seis milhões de bolsas em 2007. Apesar do sucesso veloz, a Kipling decidiu que é hora de mudar. “Queremos torná-la mais fashion”, disse à DINHEIRO o inglês Richard Macey, presidente mundial da empresa, que esteve no Brasil na semana passada. “A partir de agora a Kipling será uma grife mais contemporânea.”

Segundo Macey, as bolsas de náilon coloridas continuarão a existir, mas uma nova linha será somada ao portfólio de produtos. A marca começou a produzir itens a partir de materiais como couro e jeans e decidiu usar estampas mais ousadas. Os macacos, símbolos inefectíveis da grife, ganharam versões feitas de plástico e metal. “Nossas lojas também foram reformadas e passaram a ter um visual mais clean”, disse Macey, que veio ao País acompanhado do italiano Martino Guerrini, presidente mundial do Grupo VF, corporação que

movimenta US\$ 7,2 bilhões e que controla a Kipling e outras 11 marcas, como a Lee e Wrangler.

“O Brasil é um dos nossos mercados mais importantes”, disse Macey. A Kipling chegou ao País em 1997, quando abriu duas lojas em São Paulo. Hoje são 35, número que deve saltar para 37 a partir do ano que vem. Para reforçar a nova imagem, a grife participou pela primeira vez da São Paulo Fashion Week, evento de moda mais badalado do Brasil. No desfile da estilista Gloria Coelho, modelos carregaram uma versão revisitada das bolsas Kipling, feita de couro. No lugar do macaco de pelúcia, a grife exibiu um pequeno gorila de metal. “Estamos procurando por outras parcerias como a que foi feita na Fashion Week”, afirmou Macey, que recentemente investiu em desfiles na Bélgica e na França. “A Kipling é um exemplo para todas as outras marcas da VF”, disse Guerrini, o presidente mundial do grupo. “Trata-se de uma

marca autêntica e que passou por um processo de expansão marcante.” Segundo ele, a prioridade agora é ampliar a oferta de produtos. Por esse motivo, Guerrini planeja lançar, a cada estação, 250 novos itens. A estratégia deu resultado. Em 2008, projeções indicam um aumento de vendas da ordem de 50%.

O segredo da Kipling está em se colocar como uma marca de luxo acessível, não tão cara quanto as tradicionais grifes francesas e italianas nem tão barata quanto os itens de varejo. A marca tem muito apelo entre as crianças, adolescentes em idade escolar e jovens mulheres, que cresceram carregando uma mala Kipling nas costas. “Ao contrário das marcas de luxo, conseguimos atingir diversos tipos de público e não apenas um pequeno nicho”, afirmou Guerrini. A mudança de estratégia tem a ver com a própria evolução de seus clientes, que têm dado preferência a produtos mais descolados. “Uma marca se repositona no mercado quando percebe que já não está mais conseguindo se antenar com seu público-alvo”, diz José Roberto Martins, da consultoria de marcas Global Brands. “É um processo absolutamente necessário e que todas as marcas, sem exceção, realizam”. **S**

DESCOLADA:
bolsa da nova
coleção traz
estampa colorida e
chaveiro de plástico



Dior lança produto ao mesmo tempo no Brasil e na França, o que coloca o mercado nacional entre os mais importantes do mundo

Sem atraso

PRISCILLA PORTUGAL

JÁ VIROU LUGAR-COMUM dizer que, no atual cenário econômico mundial, saem ganhando as nações emergentes. No mercado do luxo, isso pode ser percebido no espaço cada vez mais central ocupado pelo Brasil nas estratégias das grandes marcas. De coadjuvante, o País passou a ser prioridade para as grifes internacionais. Na semana passada, uma iniciativa inédita da francesa Christian Dior comprovou essa teoria. Pela primeira vez, a Dior realizou o lançamento de um produto no Brasil no mesmo dia em que isso era feito na França e nos Estados Unidos. **A decisão da empresa tem um grande valor simbólico. Trata-se de uma sinalização clara da**

Dior a respeito da relevância do mercado brasileiro. O

produto em questão é um relógio Dazzling, ornado com diamantes

e cristais e visor em madre-pérola, além de ser o primeiro da marca com movimento automático (ou seja, obtém energia à medida que o pulso do usuário se move). “As vendas dos relógios mais caros são maiores no Brasil que nos Estados Unidos”, afirma Sybille Fritz, diretora comercial da Dior Watches para a América Latina. Detalhe: no Brasil, o Dazzling vai custar R\$ 81 mil.

“Nosso consumidor viaja e é bem informado, por isso é importante acompanharmos o que acontece no resto do mundo”, diz Rosanna D’Auria, responsável pela divisão de relógios da joalheria Amsterdam Sauer, que irá vender o Dazzling com exclusividade no Brasil (um acordo comercial estabeleceu que a loja Dior em São Paulo, focada principalmente em roupas, não terá os relógios em suas prateleiras, pelo menos por enquanto). Pertencente ao grupo LVMH, a Dior não divulga seus resultados, mas admite que o crescimento de vendas do mercado brasileiro está entre os maiores do mundo. Segundo Rosanna, as 23 lojas da Amsterdam Sauer no Brasil registraram um aumento de 10% nas vendas de relógios nos últimos 12 meses – todos eles cotados em alguns milhares de reais. “O brasileiro está começando a ver o relógio como jóia e, por isso, o mercado está muito aquecido”, diz Rosanna. **S**

BOM MOMENTO:

Rosanna D’Auria, gerente da divisão de relógios da Amsterdam Sauer, representante da grife no Brasil, comemora: “As vendas de relógios aumentaram 10%”

NOVIDADE: além da beleza dos cristais e diamantes, o relógio Dazzling é o primeiro da grife com mecanismo automático

Dior





BRUNO CRUZ/AG. ETOE

ABBASI, CEO DA INFORMATICA:
"Nossas soluções se encaixam perfeitamente no atual momento em que o mundo dos negócios se encontra"

Chances abertas na América Latina

Em plena crise, a Informatica Corporation inaugura unidades no Brasil para atender todo o continente

ROBERTA NAMOUR

NAS MANCHETES DOS jornais do mundo todo o assunto é praticamente o mesmo: crise econômica, disparada do dólar e empresas derretendo. Para um seleto grupo, no entanto, o novo cenário sugere justamente o contrário: a possibilidade de ampliar os negócios. É o caso da americana Informatica Corporation, empresa de software e serviços de integração corporativa de dados. "Nossas soluções se encaixam perfeitamente no momento em que o mundo dos negócios se encontra", afirmou Sohaib Abbasi, chairman e CEO da companhia, à DINHEIRO. Para ele, principalmente nesse crescente movimento de fusões e aquisições, os clientes

estão mais conscientes de que precisam investir em tecnologia para utilizarem seus dados como uma vantagem competitiva. Enquanto a orientação do mercado é de pisar no freio e reavaliar projeções de crescimento, a companhia segue com um audacioso plano de expansão. Nesta semana, o CEO veio ao Brasil para inaugurar as novas unidades no País. A empresa abriu uma sede no Rio de Janeiro. Para São Paulo, reservou uma área de Serviços Profissionais e um Centro de Suporte Técnico, que atenderão os 100 clientes da América Latina. "O objetivo é garantir que os usuários da nossa plataforma tenham suas demandas atendidas por um serviço local de classe mundial", afirma Carlos André, diretor-geral da Informatica para a América Latina.

A estratégia de expansão tem se mostrado acertada. **De acordo com Abbasi, em 2006, apenas 30% da receita era proveniente de fora da América do Norte. Esse número subiu para 40%. "Nossos negócios na América Latina têm crescido mais de 50% a cada ano e espero uma expansão ainda mais rápida daqui para a frente", afirma ele.** Uma previsão otimista em tempos de crise, mas que, segundo ele, é sustentável pelo último balanço financeiro. O faturamento da companhia no terceiro trimestre do ano foi de US\$ 113,8 milhões, 19% acima dos US\$ 96 milhões registrados no mesmo período de 2007. Caso consiga manter o bom desempenho, a Informatica dará continuidade aos três anos de crescimento acima de 20%. **S**

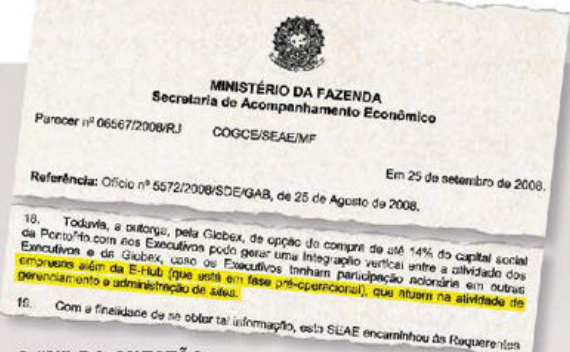
Uma so

**ROMERO
RODRIGUES:**
*"Não sou sócio
do Ponto Frio
ou de qualquer
rede de varejo"*

A rede varejista cria empresa para cuidar do seu site de compras. O negócio foi parar no Cade. Veja por quê

ADRIANA MATTOS

HÁ CERCA DE DOIS MESES, O SITE PontoFrio.com fechou sociedade com uma empresa que administra sites na Internet. O que seria algo corriqueiro, em tempos de grandes parcerias e associações, acabou tomando um rumo inesperado. O caso foi parar na SAE (Secretaria de Acompanhamento Econômico), acaba de ser analisado e existem advogados defendendo a possibilidade de revisão do caso. Tudo porque se encontrou ali o que os especialistas chamam de “participações cruzadas”, que podem ser danosas para o consumidor e para a concorrência. Os personagens são gente conhecida no mundo corporativo. Em agosto passado, a rede Ponto Frio anunciou a criação de uma nova empresa (PontoFrio.com), que passou a ser administrada por executivos donos de uma consultoria de comércio eletrônico, a E-Hub. A rede negociou ainda uma participação na E-Hub e acertou que, no futuro, os executivos da consultoria poderiam ter uma parcela minoritária no site de compras. Chamou a atenção dos especialis-



O “X” DA QUESTÃO:

aumento da participação dos executivos no site da rede, que pode ir a 14%, gera debate dentro da SAE

ministram sites”. A resposta dos executivos da consultoria foi negativa. A secretaria aprovou o negócio, que foi encaminhado ao Cade e lá está desde então.

“O questionamento principal é até que ponto o proprietário dos sites (Buscapé e Bondfaro) terá poder relevante, efetivo, dentro da empresa sócia (E-Hub) da varejista”, afirma Caio Mario Pereira Neto, pesquisador da Escola de Direito de São Paulo da FGV. O caso foi levado pela DINHEIRO a outros três advogados da área, que solicitaram sigilo. Dois deles acreditam que é possível pedido de novos esclarecimentos pelo Cade. **“Órgãos da concorrência não investigam participações acionárias das empresas que analisam. Eles trabalham acreditando na boa-fé dos dados apresentados.”** É possível que o Conselho peça mais informações”, diz um deles. Romero Rodrigues, 31 anos, é um

mbra no Ponto Frio

tas em Direito Concorrencial um fato um tanto incomum. O presidente dos sites Buscapé e Bondfaro (ambos voltados para pesquisa de preços), Romero Rodrigues, é acionista de uma companhia que era dona, até dois meses atrás, de 40% da E-Hub. “Nesse caso, a dúvida maior é a parcela de influência desse investidor nos negócios da rede virtual”, diz Sergio Varella Bruna, doutor em Direito Econômico e Financeiro pela Faculdade de Direito da USP.

Em tese, o Buscapé e o Bondfaro poderiam favorecer a exposição de produtos do PontoFrio.com, já que essas três empresas têm negócios conjuntos. Haveria o que os advogados chamam de “limitação da concorrência”. Pelo acordo firmado pelo site de varejo, os acionistas da E-Hub têm uma opção futura de compra de 14% do negócio do PontoFrio.com. Não foi divulgado uma data para isso. A SAE (Secretaria de Acompanhamento Econômico) decidiu, então, avaliar o caso. No parecer de seis páginas, o órgão pergunta se as “pessoas físicas controladoras indiretas da E-Hub teriam participação acionária em outras empresas que ad-

dos principais empresários do mercado virtual no Brasil. Foi ele que criou o site Buscapé e costurou a compra do Bondfaro há dois anos. Rodrigues é amigo dos executivos German Quiroga, Eduardo Castro, Eduardo Chalita e Renato Drumond que fecharam o negócio com o PontoFrio.com. Todos trabalham no mesmo prédio, mas em andares diferentes, na Vila Olímpia, em São Paulo. Rodrigues entende que, nesse caso, não há conflito algum. “Não estou na gestão da consultoria, nem sei o que acontece lá”, afirma ele. “Não tenho investimentos em empresas de varejo e não tenho nada no Ponto Frio. Sou apenas um investidor minoritário com participação em vários negócios do setor”. O PontoFrio.com não se pronunciou sobre o assunto. **E**

SOCIEDADE INÉDITA:

rede virtual se torna sócia de um grupo de executivos num acordo inesperado



Como a ARACRUZ quer virar a página

A empresa adiou a zeragem das perdas cambiais e as dívidas cresceram. Agora, a saída é tentar um perdão dos credores

LEONARDO ATTUCH

NO INÍCIO DE OUTUBRO, quando a Sadia foi a primeira empresa a revelar – e também a zerar, ao custo total de R\$ 760 milhões – seus prejuízos com operações especulativas no mercado de câmbio, o ex-ministro Luiz Fernando Furlan, presidente da companhia, fez um alerta: “Quem não limpou rápido o balanço, vai acabar se arrependendo.” Furlan estava certo. O dólar continuou subindo e empresas que fizeram apostas semelhantes viram suas dívidas crescer como bolas de neve. Nenhum caso, no entanto, parece ser tão dramático quanto o da Aracruz. Quando os problemas vieram à tona, falava-se numa perda de R\$ 1,9 bilhão. Na semana passada, a conta chegava a R\$ 4,1 bilhões. Agora,

sabe-se que a empresa, comandada pelo executivo Carlos Aguiar, ainda tem uma exposição cambial

de US\$ 8,5 bilhões – mais de quatro vezes o seu faturamento. A primeira providência da companhia foi demitir o diretor financeiro Isac Zagury, ex-BNDES, que foi substituído por Valdir Roque, egresso da Votorantim. A segunda foi cancelar investimentos – a empresa suspendeu o projeto Guaíba II (RS) e adiou compras de terras na Bahia e em Minas Gerais. Se tudo isso não bastasse, a Aracruz começou a discutir uma moratória branca. Contratou o executivo Pêrsio de Souza, da consultoria Estáter, para que tente renegociar, ou ao menos rolar, as dívidas com os credores.

As primeiras reuniões ocorreram na semana passada, em hotéis da capital paulista, e colocaram Pêrsio diante de 13 bancos credores – entre eles nomes como JP Morgan, Goldman Sachs e Citibank. **As conversas foram tensas, mas os bancos estão cientes de que não têm alternativa – a não ser aceitar um perdão significativo.** “O clima está propício a um entendimento”, diz

RAIO X DA ARACRUZ

A empresa vai bem operacionalmente, mas a má gestão financeira afetou o balanço – em R\$ milhões

	2007	2008
Receita líquida*	2.685,4	2.533,5
Geração de caixa	46%	41%
Receita financeira	397,4	-2.206,3
Lucro	857,3	-1.212,3

... e a companhia ainda mantém uma exposição vendida em dólar de US\$ 6,26 bilhões

*dados de janeiro a setembro. Fonte: empresa

uma fonte ligada à empresa. Hoje, a Aracruz tem em caixa US\$ 590 milhões e, embora possa se endividar, os mercados de crédito estão restritos. Mas há uma luz no fim do túnel. Marcelo Aguiar, analista da Goldman Sachs, divulgou um relatório sinalizando que a Aracruz “pode estar perto de finalizar um acordo com os bancos”. A mesma mensagem foi transmitida por Felipe Reis, do Santander. Outro consolo é o fato de todas empresas de papel e celulose estarem enfrentando dificuldades. No terceiro trimestre, as quatro gigantes do setor – Aracruz, Votorantim, Klabin e Suzano – perderam R\$ 2,7 bilhões. Foram afetadas pela queda do valor de *commodities* e por perdas cambiais com derivativos. Esse cenário também colocou em banho-maria uma operação que criaria a maior empresa de papel e celulose do mundo: era justamente a venda da Aracruz para a Votorantim. **S**

PÊRSIO DE SOUZA:

consultor foi contratado para convencer 13 bancos a perdoar boa parte das dívidas da Aracruz



**CARLOS AGUIAR,
O PRESIDENTE:**

*pé no freio e
investimentos
adiados no Sul
e na Bahia*



BIO BARREIRA/AG. ETC

Negócios

Sem alarde,
marca de água
Bonafont,
da **Danone,**
chega ao Brasil
para disputar
um mercado de
R\$ 1 bilhão



DE ONDE VEM A ÁGUA

Participação de mercado das principais
fabricantes de água do Brasil – em % do volume de produção

Empresa	Marcas	Participação
Grupo Edson Queiroz	Indalá e Minalba	13
Schincariol	Schincariol	2,7
Ouro Fino	Ouro Fino	2,5
Flamin Mineração	Lindoya Bioleve	2,4
Coca-Cola Femsa	Crystal	2,3
Nestlé	São Lourenço e Petrópolis	1,8

Fonte: DNPM/Abinam

Um mercado que emerge

O setor de água mineral cresce sem parar no Brasil e atrai novas empresas. A Danone é a próxima a desembarcar por aqui

TATIANA VAZ

DISCRETAMENTE, SEM alarde, uma nova marca de água mineral desembarcou nas gôndolas de alguns supermercados da capital paulista no início deste mês. Seu nome: Bonafont. A fabricante: a francesa Danone, uma das maiores empresas de alimentos do mundo. O anúncio oficial da sua entrada no mercado brasileiro de águas minerais ocorrerá na próxima semana. A multinacional entrará nesse mercado com apenas duas versões do produto: sem gás, de 500 ml e de 1,5 litro. Também comercializada na França e no México, a Bonafont é uma das principais marcas da gigante francesa que entra no País de olho no potencial do mercado brasileiro. Apenas no ano passado, a produção nacional de águas minerais cresceu 27% em relação a 2006 e atingiu 6,16 bilhões de litros, segundo o Departa-

mento Nacional de Produção Mineral. A Abinam, Associação Brasileira da Indústria de Água Mineral, é mais otimista e estima que a produção em 2007 tenha chegado a 6,8 bilhões de litros, com faturamento de R\$ 1 bilhão e expectativa de produzir 7,5 bilhões de litros este ano.

Não é só por aqui que o consumo de água tem aumentado, graças à crescente busca das pessoas por produtos saudáveis. Dados da consultoria inglesa Zenith International mostram que o consumo mundial em 2007 chegou a 206 bi-

QUEM TEM MAIS SEDE

Consumo per capita de água no mundo – em litros

Emirados Árabes	280
Itália	200
México	151
Espanha	142
Alemanha	140
França	135
Arábia Saudita	131
Brasil	35

Fonte: Zenith International

**GUTO MOCELLIN,
DA OURO FINO,
aumentou as
vendas em 28%
com a oferta
de produtos
diferenciados,
como água
aromatizada**



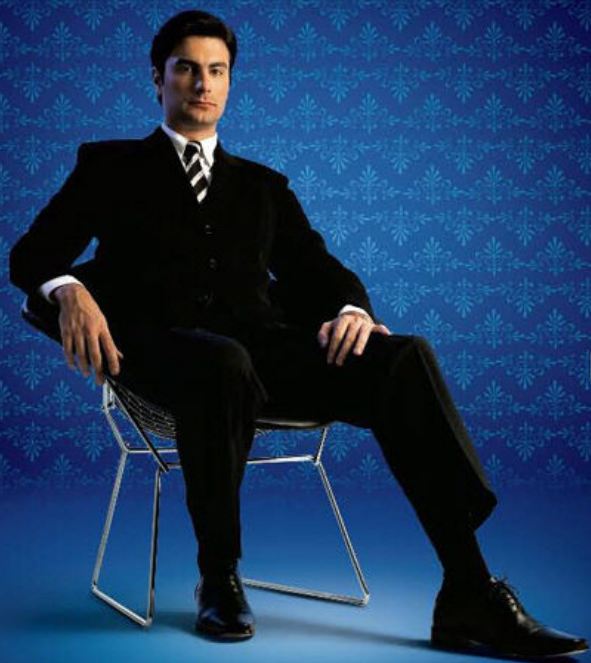
lhões de litros, crescimento de 6% em relação a 2006, que renderam um faturamento ao setor de € 70 bilhões. A demanda levou tradicionais fabricantes de refrigerantes, como Coca-Cola e Pepsi, a se lançarem na conquista por uma fatia de mercado. Países do Mediterrâneo investem em projetos de dessalinização para enfrentar a escassez de água doce. Estudiosos afirmam que a água será no futuro o que o petróleo é hoje, em termos de importância e valor. Nesse quesito, o Brasil é privilegiado. **Com uma imensa tela fluvial cortando todo o seu território, o País conta com 400 envasadoras que captam água de 728 fontes.** Um negócio com tremendo potencial, mas que encontra barreiras, segundo os produtores. “Ainda estamos engatinhando”, afirma Carlos Alberto Lancia, presidente da Abinam. “Aqui a água é classificada como bebida e não como alimento, como na maioria dos outros países. Isso leva o setor a pagar mais impostos.” Segundo Lancia, o alto custo fixo de produção interna, aliado às despesas de logística, faz com que a exportação não seja uma opção atraente.

Isso explica por que exportar ainda não está nos planos da Schincariol. A

companhia oferece água mineral desde 1997, mas, nos últimos três anos, começou a tratar o produto com mais carinho. As garrafas ganharam um design mais arrojado, visando sobretudo aos consumidores em bares e restaurantes das grandes capitais. O marketing e a divulgação dos produtos também receberam mais recursos. O resultado foi um aumento de 30% nas vendas. “Acreditamos que ainda temos muito que crescer no mercado interno”, afirma Marcel Sacco, diretor de marketing da empresa, que planeja trazer novidades para o mercado ainda este ano. As mudanças promovidas pela Schincariol revelam uma tendência de mercado. Nos últimos anos, os fabricantes têm sofisticado e diversificado o portfólio de águas minerais. A Ouro Fino, do Paraná, lançou no ano passado águas aromatizadas de pêssego, tangerina, limão e maçã, além de uma garrafa pink, voltada para o público feminino. “Como no Brasil não podemos fazer propaganda das propriedades terapêuticas da água, pensamos em diferenciais para as classes média e alta”, comenta Guto Mocellin, presidente da empresa. Segundo ele, essas novidades contribuíram para o aumento das vendas em 28%.

A expansão do consumo interno

acaba por desestimular as exportações, embora o País tenha condições naturais de se tornar um gigante do setor no mundo. Com investimentos de R\$ 11 milhões, a Rocha Branca foi criada em 2003 e em breve iniciará sua operação. Estrategicamente localizada a 1,5 quilômetro do Rodoanel da cidade de São Paulo e a dois quilômetros de um ramal ferroviário que leva ao porto de Santos, sua produção de até 130 mil litros por hora será destinada tanto ao mercado interno quanto ao externo. As vendas externas se transformaram na saída para a Genuína Lindoya comercializar sua água com fibras. O produto foi retirado poucos dias depois do lançamento, no início deste ano. A empresa e o Carrefour não chegaram a um acordo sobre qual deveria ser a classificação tributária. A Lindoya considerava a água com fibra como um produto de saúde. A rede de supermercados a enxergava como bebida. Por isso, a água, por enquanto, só é vendida nos Estados Unidos. “Estamos reformulando a embalagem e enquadrando o produto corretamente antes de relançá-lo por aqui”, afirma Martin Ruette, diretor executivo da empresa. Enfim, ninguém quer ficar de fora de um mercado que cresce mais de 25% em um ano. **S**



QUAL A FORMA MAIS RÁPIDA
DE SE MANTER BEM INFORMADO?

HD
100% HD DIGITAL

A. ()



B. ()



C. ()



D. ()



A RedeTV! tem uma programação cada vez mais diferenciada, para tirar você da mesmice. Como o **Leitura Dinâmica**, um telejornal apresentado por Renata Maranhão com notícias do Brasil e do mundo, sobre todos os assuntos, com a linguagem e agilidade da internet. Assista, de segunda a sexta, das 23h45 à 0h15. E acompanhe, todos os dias, as novidades da RedeTV!.



Quem vê, já sabe.

A categoria mais vibrante do automobilismo americano movimenta bilhões e inspira a Stock Car brasileira

O modelo NASCAR

DENIZE BACOCINA, DE MARTINSVILLE, VIRGÍNIA

A CRISE AMERICANA pode atingir em cheio o setor de entretenimento, um dos primeiros gastos a sair do orçamento na hora de apertar os cintos. A Nascar, campeonato de automobilismo que movimenta bilhões de dólares todos os anos em ingressos, patrocínios, direitos de transmissão e venda de produtos, não vai escapar da crise, que já está afetando a venda de produtos licenciados. Ainda assim é para a Nascar que os organizadores e participantes do Stock Car brasileiro olham como modelo para desenvolver o esporte no Brasil. “A Nascar é nosso benchmark”, disse à DINHEIRO Carlos Alberto Col, presidente da Vicar, organizadora do evento no País. Ele sabe o que diz. Mesmo com a crise, os números do campeonato americano continuam na casa dos bilhões. Somente a venda de produtos com a marca dos pilotos, das equipes e dos patrocinadores, movimenta cerca de US\$ 2 bilhões. Tudo vira marca

registrada. Dos uniformes dos pilotos ao logotipo com o número deles na competição. E tudo pode ser vendido nas dezenas de lojas improvisadas nos trailers que se deslocam para os autodromos nos domingos de corridas. Não apenas camisetas, bonés e chaveiros, mas itens tão diversos

como kit de socorros, fantasias de *Halloween* com o número do piloto preferido e até mesas de bilhar. São 36 corridas ao longo do ano na categoria principal, cada uma delas atraindo milhares de fãs para os autodromos. Lá, além do ingresso e dos produtos, é possível comprar um passe para passear nos boxes antes da corrida e ver a largada bem perto dos pilotos.

No Brasil, o licenciamento de produtos, uma das partes mais lucrativas do negócio, ainda é pouco desenvolvido. “Estamos apenas começando”, disse à DINHEIRO o dono da equipe Meddley A. Matheis, Andreas Matheis, que tem três pilotos entre

US\$
2
BILHÕES
é quanto os
organizadores
faturam com o
licenciamento

os dez classificados para o *playoff* do campeonato brasileiro. Antes de desenvolver negócios paralelos, a Stock Car brasileira ainda precisa definir se vai seguir o padrão europeu de automobilismo, de competição técnica e custos elevados para os construtores, ou investir no caminho americano, onde um regulamento limita os recursos técnicos dos carros, barateia o desenvolvimento do produto e dá mais atenção ao espetáculo. “Eu sou a favor do estilo americano, de show, porque os custos são menores e as possibilidades de negócios são maiores”, afirma Matheis, que, junto com um grupo de pilotos e donos de equipes brasileiros patrocinados pela General Motors, visitou na semana passada a convite





AP PHOTO/JIM R. BOUNDS

da montadora o Centro de Desenvolvimento da Nascar, na Carolina do Norte, e assistiu à corrida de Martinsville, na Virgínia. “Se fizermos isso, podemos ficar imunes à crise”, acredita.

Nos EUA, algumas equipes já sentiram a retração das vendas e os autódromos maiores já sentiram uma diminuição de público. Richard Childress, dono da RCR, uma das mais tradicionais equipes da Nascar, contou à DINHEIRO que as vendas já caíram 30% nas últimas semanas.

“Vamos ter que nos ajustar aos novos tempos. Não é mais como antes”, disse. Childress acha que o próximo ano será mais difícil e que o mercado só vai se recuperar em 2010. Ele tem três carros no campe-

onato nacional. Cada um custa cerca de US\$ 20 milhões. Os pilotos ganham entre US\$ 3 milhões e US\$ 8 milhões ao ano. No Brasil, um carro custa 20 vezes menos, cerca de R\$ 2 milhões, e os pilotos ganham entre R\$ 200 mil e R\$ 1 milhão ao ano. Apesar da diferença, organizadores, patrocinadores e equipes da Stock Car estão otimistas com o futuro do esporte no País. O diretor de marketing da GM, Samuel Russell, diz que o patrocínio da empresa – uma das três montadoras, junto com Peugeot e Mitsubishi, a colocar seu nome na competição

brasileira – não será afetado. “Em épocas de crise sempre há uma avaliação mais criteriosa dos investimentos, mas um que passa sem questionamento, por causa do retorno, é o do Power Team na Stock Car”, diz Russell. “Estamos numa curva de crescimento e longe de uma retração”, diz Col. O faturamento do campeonato aumentou de R\$ 360 milhões no ano passado para mais

de R\$ 400 milhões neste, mas a expansão de 15% em 2009 já está sendo revista para algo entre 5% e 15%. “Podemos crescer menos, mas continuamos crescendo”, afirma. **5**

Laboratório:
montadoras,
como a GM,
testam inovações
nas corridas
da Nascar

de R\$ 400 milhões neste, mas a expansão de 15% em 2009 já está sendo revista para algo entre 5% e 15%. “Podemos crescer menos, mas continuamos crescendo”, afirma. **5**



MERCK

À PROCURA DE UM REMÉDIO

Depois do Vioxx, o laboratório fica sem o Arcoxia 120 mg, seu principal antiinflamatório. E, com isso, perde US\$ 50 milhões de vendas no Brasil

ADRIANA MATTOS

HÁ QUATRO ANOS A MERCK Sharp & Dohme teve de enfrentar um dos períodos mais críticos de sua história. O Vioxx, seu principal anti-inflamatório, responsável por 15% de suas vendas globais, foi retirado das prateleiras do dia para a noite em todo o mundo, por decisão da própria companhia. Cerca de US\$ 2,5 bilhões deixaram de ir para o caixa da empresa, que perdeu a liderança de mercado, disputado por rivais como Novartis e Pfizer. Refeita do tombo por aqui, onde o Vioxx era líder com US\$ 30 milhões em vendas, a subsidiária americana da Merck ensaiou uma volta por cima relâmpago. O Arcoxia, outro popular anti-inflamatório do grupo, chegou à primeira colocação do segmento, com fatia de 10%, no mesmo ano em que o Vioxx sumiu das farmácias. Foi aí que a história se repetiu. A Anvisa, a agência que controla a venda de medicamentos, decidiu há duas semanas proibir por aqui a comercialização do Arcoxia 120 mg. Não só o nome do laboratório acabou envolvido em outro episódio delicado, como o caixa sofreu um novo baque. E a vida da Merck embolou de novo.

Nas farmácias ainda são vendidas as dosagens de 60 miligramas e 90 miligramas, ambas liberadas pela Anvisa. Mas o fim da comercialização da versão 120 mg provocará impactos negativos no faturamento da companhia. Os mais de US\$ 50 milhões esperados com a venda do remédio em 2008 no País, conforme DINHEIRO apurou, já foram revistos para baixo. Com base na venda mensal da versão 120 mg em 2007, são cerca de US\$ 2 milhões a menos por mês na sua venda – ou seja US\$ 24 milhões por ano. Procurada, a empresa não localizou um porta-voz para se manifestar. Ficaria tudo mais fácil se um substituto para o carro-chefe do Arcoxia estivesse prestes a ser lançado. Não é o caso. As opções do consumidor acabaram recaindo sobre os concorrentes diretos do Arcoxia – o Cataflam e o Voltaren, ambos da Novartis, que ocupam a segunda e terceira colocações no ranking geral. “A interrupção do Vioxx aumentou em 50% a venda do Arcoxia e fez a participação do remédio crescer em mais de



FORA DAS FARMÁCIAS:
com a retirada do produto das gôndolas, empresa perde 10% de sua participação no setor



O PRIMEIRO BAQUE:
sem o Vioxx desde 2004, o caixa emagreceu em cerca de US\$ 30 milhões no Brasil

três pontos percentuais nos últimos anos. Boa parte dessa migração de consumidores se deu para o produto de 120 miligramas”, conta um consultor do setor e ex-diretor da Merck.

Nesse processo é natural também que respingos atinjam a marca como um todo. Dados de 2007 do instituto IMS Health mostram que o Arcoxia chegou a somar mais de 10% de participação nas vendas no ano passado. O Cataflam, em seu calcanhar, chegou a encostar nos 9%. “Essa alta penetração tende a se reduzir com a retirada da linha de 120 miligramas e as dosagens mais baixas do produto podem sofrer uma rejeição inicial dos consumidores. Assustados com a informação dos riscos do produto, eles tendem a pedir que o médico substitua o remédio por outro”, conta Sheila Albuquerque, analista de marcas da FocusMídia. Todos os anos são vendidos cerca de US\$ 400 milhões em anti-inflamatórios no Brasil. São mais de 70 milhões de pílulas consumidas anualmente, e algo entre 12 a 15 milhões de consumidores que pagavam R\$ 30 a R\$ 40 pela caixa de quatro comprimidos do Arcoxia 120 mg, preço mais salgado que o cobrado pelo Voltaren ou Cataflam.

A batalha da Merck para evitar a decisão de retirada do produto é antiga. O Arcoxia foi lançado no País em 2002 e há quatro anos vinha sendo investigado pelas agências internacionais exatamente por conta das supostas contra-indicações nocivas do Vioxx. Representantes do laboratório percorreram conceituados encontros médicos no mundo para mostrar ao FDA, o órgão de controle norte-americano, que não haveria riscos à saúde da população. Estudos mostraram que o Arcoxia provoca quase três vezes mais ataques cardíacos, derrames e mortes do que o Naproxeno, um popular analgésico. Mas não foi suficiente. O órgão americano questionava a prática da empresa em defender o produto por meio de pesquisas que o comparavam exatamente a remédios em que o enfarto é reação possível, informou o *Washington Post*. O Arcoxia não teve sinal verde do FDA para ser vendido nos EUA. Pelo menos por lá a Merck não precisará computar perdas. **E**

COM NOVO PRESIDENTE, GRUPO TENTA RECUPERAR VALOR DAS AÇÕES, DIMINUIR CUSTOS E ATRAIR MAIS CLIENTES

TATIANA VAZ

O GRUPO MEDIAL ESTÁ ligeiramente febril – não aquelas febres que exigem banhos de água fria, mas os termômetros já apontam algo pouco acima dos 37 graus. Quando a operadora de planos de saúde abriu o capital, em setembro de 2006, a previsão do mercado era de que as ações chegassem a R\$ 40. Lançados a R\$ 21,50, os papéis atingiram o pico de R\$ 34 e valiam apenas R\$ 6 no dia 21. Os preços desabaram antes mesmo da atual crise financeira e a queda não pôde ser evitada nem mesmo com a expansão por meio de aquisições e o investimento de R\$ 16 milhões no patrocínio do Corinthians para atrair clientes em um curto espaço de tempo. Foi nesse contexto que, em agosto, o presidente Luiz Kaufmann, que liderou a abertura de capital, foi substituído por Emílio Carazzai, dono de um histórico em empresas do mercado financeiro e ex-presidente da Caixa Econômica Federal. Sua missão é mudar o modelo de gestão e de negócios para voltar a chamar a atenção dos investidores.

Desde sua chegada, Carazzai vem fazendo um check-up estratégico na Medial e identificou dois grandes desafios: aumentar os clientes e diminuir os custos. Em dois anos, a Medial do-



MURILLO CONSTANTINO

Check-up

brou de tamanho, mas o crescimento aconteceu sobretudo por intermédio de aquisições. Apenas o Grupo Amesp, comprado por R\$ 253 milhões em abril de 2007, transferiu 556 mil beneficiários para a operadora, na época com 948 mil clientes. Mas no primeiro semestre sua carteira de

clientes somou 1,482 milhão, crescimento de 5,33% em relação ao mesmo período do ano passado, embora tenha comprado uma empresa no Nordeste, com 79 mil usuários. Ou seja, a Medial tem dependido de aquisições para aumentar sua base de clientes. Por isso, uma das providências de Caraz-

MEDIAL EM NÚMEROS

	2003	2004	2005	2006	2007
Beneficiários - mil	622	653	790	938	1.393
Sinistralidade	71,8%	70,8%	70,9%	73,7%	73%
EBITDA - R\$ milhões	24,4	36,1	60,3	68,9	78,1
Receita - R\$ milhões	521	666	896	1.170	1.632



“A empresa vale muito mais do que mostra o valor de suas ações”

EMÍLIO CARAZZAI, PRESIDENTE DA MEDIAL

na Medial

zai foi a criação de uma diretoria de fidelização para cuidar do relacionamento com clientes. “A Medial presta serviços de pós-vendas em áreas espalhadas pela companhia. O intuito é reunir tudo em uma diretoria que gerencie melhor as ações”, diz Carazzai. Além disso, o executivo planeja ampliar a oferta de gestores de bem-estar, uma espécie de antigo médico de família. “O gestor é um clínico geral que encaminha o paciente para áreas específicas quando necessário.”

Outro ponto que recebe atenção especial de Carazzai é a sinistralidade,

que se refere aos gastos médicos em relação à receita. “De fato tivemos um soluço nos custos no primeiro trimestre”, diz Carazzai. Uma das ações para melhorar o índice será desmanchar o que foi feito tempos atrás: a divisão do grupo em três unidades de negócios (planos, hospitais e laboratórios) criou um gargalo fiscal com a emissão de notas fiscais entre essas áreas, aumentando a incidência de impostos. “A separação em nichos de atuação gerou, sem dúvida, melhor desempenho, mas mais custos também.” A meta é diminuir a sinistrali-



HOSPITAL ALVORADA:
o primeiro hospital próprio da Medial. Hoje a operadora possui outros dez

dade em um ponto percentual e aumentar a margem de lucro até o final deste ano, apenas com a redução dos tributos em cascata. “Realmente a Medial tem custos maiores do que os desejáveis”, comenta Daniel Gewehr, analista do mercado de saúde do Santander. “Enquanto não controlá-los, ela não tem como entregar aos acionistas o lucro que havia prometido no IPO.” Segundo ele, o grupo estuda uma possível desmobilização dos ativos fixos e uma parceria com bancos para oferta de convênios médicos nas agências. “Seria uma maneira de aumentar o número de clientes e reduzir custos”, afirma Gewehr.

Mesmo sem atingir os objetivos propostos na abertura de capital, a Medial possui uma situação financeira estável. O caixa de R\$ 230 milhões será destinado, segundo Carazzai, a novas investidas – entre elas, duas novas parcerias regionais, uma com um grupo hospitalar pernambucano e outra no interior paulista, além da inauguração de um hospital em São Paulo. Carazzai diz estar certo de que os investidores enxergarão o potencial do segmento de saúde. “Além disso, a empresa vale muito mais do que mostra o valor de suas ações”, conclui. 

Fé e trabalho

Homem religioso e simples, Arthur Sendas morre e deixa empresa de R\$ 3 bilhões

ADRIANA MATTOS

“COM A GRAÇA DE DEUS E proteção divina de nosso padroeiro São Sebastião e da Nossa Senhora da Rosa Mística, que Cristo lhe proteja.” Era dessa forma, por meio de uma prece muito particular e carregada de boa dose de fé, que o empresário Arthur Sendas, da rede carioca Sendas, terminava as suas conversas sempre que podia. Discreto, ético e de trato fácil, “seu” Arthur, 73 anos, morreu às 2h35 da madrugada de segunda-feira 20, no Hospital Samaritano, no Rio de Janeiro, após ter sido baleado pelo motorista de seu neto. O funcionário Roberto Costa Junior foi procurar o empresário em sua casa na tentativa de buscar um empréstimo. A conversa durou dez minutos. Costa disse que os dois discutiram e um tiro acidental atingiu a cabeça do empresário. A polícia ainda investiga a versão. Na última entrevista concedida à imprensa, dada à DINHEIRO em março, “seu” Arthur decidiu falar por um motivo que o próprio considerava nobre: a morte do amigo Valentim dos Santos Diniz, fundador do grupo Pão de Açúcar. “Escreve aí: seu Santos era um homem de bondade infinita.”

O acesso fácil do motorista ao empresário, que conseguiu subir ao quinto andar do elegante prédio Juan les Pins, no Leblon, onde Arthur e Maria Sendas moravam, não é de causar es-

tranheza. Com a arma na cintura, Costa passou pela portaria, bateu na porta do apartamento pouco depois da meia-noite e foi atendido pela empregada. Foi até lá porque temia perder o emprego e tinha dívidas. O neto do empresário, para quem trabalhava, planejava se mudar para os EUA neste ano. Pronto para dormir, “seu” Arthur decidiu ver o que o funcionário queria. Era dessa forma que, nor-

cadista brasileira da década de 90, até ser vendida em 2003 para o Grupo Pão de Açúcar, que se tornou dono de 50% das operações.

“Seu” Arthur nunca gostou muito da ideia de se desfazer do que criou. Vendeu porque a concentração do mercado inviabilizaria o crescimento do negócio. “Vascaíno doente, em estado de coma”, como dizia, a sua última grande batalha terminou há apenas



SEU ARTHUR TRANSFORMOU A SENDAS NUMA DOS MAIORES REDES DO PAÍS E DESDE 2003 APROVEITAVA A APOSENTADORIA TRANQUILA

malmente, agia. Tratava tudo olho no olho. Aos 16 anos, com a morte do pai, ele passou a comandar o negócio, hoje com mais de R\$ 3 bilhões em faturamento anual. O rapaz transformou a mercearia na quarta maior supermer-

cinco meses. Ele exigiu que o Pão de Açúcar pagasse R\$ 700 milhões pelo resto das ações da rede fluminense por violação de contrato. Teve o pedido negado. Aos amigos mais próximos, dizia que não guardava mágoas.

$$200 + 130 = 1^{\circ}$$

200 anos de Banco do Brasil mais 130 do Principal Financial Group.

Sabe qual o resultado dessa soma?

*O 1º lugar para a Brasilprev no ranking das empresas
mais admiradas de previdência da Carta Capital.*

No ano do bicentenário do Banco do Brasil, nada melhor do que essa nova conquista. Parabéns, Brasilprev. O Principal se orgulha de estar ao seu lado.

O Principal Financial Group é uma empresa global, líder em previdência, com mais de 20 milhões de clientes em todo o mundo e considerada uma das empresas americanas *Mais Admiradas*. Está presente no ranking da *Revista Fortune 500* e no das *100 Empresas Mais Éticas do Mundo*.

No Brasil é acionista, juntamente com o Banco do Brasil, da Brasilprev Seguros e Previdência, uma das maiores empresas do mercado de previdência complementar brasileiro. O Principal parabeniza o Banco do Brasil pelos 200 anos de sucesso.



WE'LL GIVE YOU AN EDGE™



Quem manda

aqui?

Debate sobre governança nas empresas brasileiras esquenta com a crise internacional e pode mudar até as regras do Novo Mercado

Por Milton Gamez

A crise financeira internacional pegou muitas empresas brasileiras no contrapé, deixou acionistas boquiabertos e esquentou o debate sobre a governança corporativa no País. Casos como os da Sadia e da Aracruz, que sofreram fortes perdas com operações de especulação cambial, mostram que não basta uma empresa declarar-se adepta de bons princípios de governança – é preciso implementá-los de verdade. Tanto a Sadia como a Aracruz têm políticas claras que regem as relações internas de poder e a responsabilidade dos conselheiros e diretores de administração. Basta uma rápida olhada no site dessas empresas na internet para encontrar referências à transparência, clara definição de funções, independência da administração, equidade de tratamento aos acionistas e prestação de contas. Ambas fazem parte da carteira do Índice de Governança Corporativa Diferenciada da Bovespa, o IGC. E daí?

Salão da BM&FBovespa, usado para educar investidores sobre **O MERCADO DE AÇÕES** e as práticas de governança das empresas listadas

MAX G. PINTO/AG. ISTOÉ





Nada disso impediu que os acionistas minoritários, entre eles poderosos fundos de pensão, fossem surpreendidos com a adoção de práticas financeiras que extrapolaram os mandatos recebidos pelos gestores e a própria atividade principal das companhias. Quando uma empresa de salsichas faz arriscadas operações cambiais utilizando instrumentos financeiros complexos, os chamados derivativos, e seus administradores principais se dizem perplexos, é sinal de que há algo de podre no reino da governança. A dúvida que permanece é se foram casos isolados de incompetência e má administração ou se os modelos atuais de governança corporativa são suficientes para tornar a gestão das companhias mais eficiente, transparente e responsável, em consonância com os objetivos dos sócios.

Ainda há muito a esclarecer sobre o que realmente aconteceu na Sadia, na Aracruz (leia reportagem à página 62) e em outras empresas como a Votorantim e a

Embraer, o que deve demorar semanas ou meses. Mas uma coisa é dada como certa pelos especialistas: não adianta reinventar a roda da governança e nem criar novas regras. Basta usar as que já existem. É hora de acordar. “Essa crise serve como um despertador”, diz Mauro Rodrigues da Cunha, presidente do Conselho de Administração do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) e sócio da Mauá Investimentos, uma gestora de recursos famosa por sua atuação participativa como acionista minoritária nas empresas. “Não adianta falar de governança se ela não for eficaz”, diz. Para Cunha, que evita falar de casos específicos, não houve uma falência dos modelos atuais. É preciso apurar se houve desvio do mandato dos conselhos de administração. “Ou o conselho dormiu no ponto ou não teve competência para saber o que os diretores estavam fazendo”, avalia. E como garantir que algo parecido não aconteça de novo ou em outras companhias? “Basta fa-



Uma boa política de governança é uma **VANTAGEM COMPETITIVA** para as empresas, diz a especialista **Iêda Novais, da Trevisan Consultoria**



zer o que está escrito”, aconselha Cunha.

O que não falta são princípios de boa governança, definidos por entidades públicas, privadas ou sem fins lucrativos. O IBGC, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), a BM&FBOvespa, a Associação Brasileira das Companhias Abertas (Abrasca), o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o Banco Mundial e outras instituições semelhantes têm seus próprios cânones. Eles costumam ser adotados formalmente pelas empresas com interesse em buscar financiamento no mercado de capitais, pois, em tese, são instrumentos indispensáveis para que os negócios sejam sustentáveis e perenes. O conselho de administração, por exemplo, tem por obri-

Direitos de propriedade bem definidos são essenciais para ATRAIR RECURSOS DE LONGO PRAZO para que as empresas possam se perenizar

gação cobrar resultados e fiscalizar a diretoria, utilizando para isso comitês específicos (fiscalização, auditoria, gestão de riscos, contabilidade) e outros mecanismos de controle, como auditorias externas. Direitos de propriedade bem definidos, como participação na distribuição de resultados e na eventual alienação de controle da companhia, são essenciais para atrair investidores e recursos de longo prazo. Conselheiros independentes, com isenção para fiscalizar a execução da estratégia, são obrigatórios. “Mais do que nunca, uma boa governança corporativa é sinal de vantagem competitiva”, diz a especialista Iêda Novais, sócia da Trevisan Consultoria.

Nessa discussão, não se pode esquecer que o objetivo dos gestores e demais stakeholders (leia glossário) é aumentar o valor da empresa. Muitas exportadoras afetadas pelos derivativos estavam tentando aumentar sua rentabilidade e ampliar a margem financeira diante de uma taxa de câmbio apreciada, com o dólar valendo cada vez menos. O problema dessa estratégia é que deu errado – o dólar se valorizou de repente – e, **embora as empresas tivessem estruturas de governança, não contavam com controles eficientes de exposição ao risco financeiro, em especial dos derivativos cambiais.** “Faltou controle”, diz Iêda. O resultado, a ser visto nos próximos meses, é uma valorização dos mecanismos de fiscalização e, provavelmente, uma menor exposição ao ris-

O que é governança corporativa?

É o sistema pelo qual as sociedades são dirigidas e monitoradas, envolvendo os relacionamentos entre acionistas/cotistas, conselho de administração, diretoria, auditoria independente e conselho fiscal. As boas práticas de governança corporativa têm a finalidade de aumentar o valor da sociedade, facilitar seu acesso ao capital e contribuir para a sua perenidade.

FONTE: IBGC

**Não é sobre negócios.
É sobre um mundo melhor.**

*Se a gente não falar, você nem percebe
que a química da BASF é a química da vida
para um futuro melhor.*

A BASF desenvolve soluções inovadoras pensando no bem-estar das pessoas e na sustentabilidade do planeta. Nosso compromisso com um mundo melhor começa no ciclo de vida dos nossos produtos, da fabricação ao descarte, e se estende a pesquisas alternativas e desenvolvimento de materiais biodegradáveis. A partir desse princípio, a BASF atua mundialmente identificando oportunidades de negócios sustentáveis, combinando sucesso econômico, proteção ambiental e responsabilidade social para um mundo melhor. É nessa química que a gente acredita. A química da vida.



BASF
The Chemical Company



Não basta falar em governança, É PRECISO SEGUIR O QUE ESTÁ ESCRITO, defende Mauro Cunha, presidente do IBGC

O glossário da governança corporativa

Ação ordinária: ação que confere direito de voto nas instâncias decisórias e participação nos resultados da companhia

Ação preferencial: ação que confere vantagens financeiras ou políticas em troca de restrições no exercício do poder de voto

Acionista majoritário: pessoa física ou jurídica que: a) seja titular de direitos que assegurem a maioria dos votos na assembléia geral e o poder de eleger a maioria dos administradores; b) use efetivamente seu poder para dirigir as atividades sociais e orientar o funcionamento dos órgãos da companhia

Acionista minoritário: proprietário de ações cujo total não lhe permite participar do controle da companhia

Auditoria independente: órgão externo que verifica se as demonstrações financeiras refletem a realidade da organização

Código de conduta: manual elaborado pela diretoria de acordo com os princípios e políticas definidos pelo conselho. Orienta a conduta de administradores e funcionários

Comitê de auditoria: órgão formado por conselheiros para tratar dos assuntos relacionados às normas a serem cumpridas pelos auditores independentes

Conflito de interesses: quando alguém não é independente em relação à matéria em discussão e pode influenciar ou tomar decisões motivadas por interesses distintos dos da organização

Free float: quantidade de ações de uma empresa disponível para negociação livre em mercado de capitais

Regimento interno do conselho: conjunto de normas e regras que explicita as responsabilidades, atribuições, funcionamento, rotinas de trabalho e interação entre os principais órgãos da empresa, entre eles o conselho de administração, seus comitês, diretoria, conselho fiscal e conselho consultivo, prevenindo situações de conflito, notadamente com o executivo principal

Stakeholders: indivíduos ou entidades que assumam algum tipo de risco, direto ou indireto, em face da sociedade: acionistas, empregados, clientes, fornecedores, credores e governos

Tag along: é a extensão parcial ou total, a todos os demais sócios das empresas, das mesmas condições obtidas pelos controladores quando da venda do controle de uma sociedade



GUSTAVO LOURENÇO/VALOR

co. “As empresas devem voltar às origens, valorizar sua atividade principal”, prevê. Uma atribuição mais clara das responsabilidades será inevitável.

Muito antes dessa crise se agravar, em outubro, os participantes do mercado de capitais já discutiam os próximos passos para a evolução da governança corporativa no Brasil. A listagem pela BM&FBovespa de empresas nacionais sediadas em paraísos fiscais e, portanto, imunes às leis societárias brasileiras, foi motivo de críticas. Acionistas minoritários também reclamaram da incorporação de empresas com troca de ações e sem garantia de tag along, como aconteceu quando a Tenda foi absorvida pela Gafisa. Um evento do Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças (Ibef-SP) em 30 de julho, em São Paulo, reuniu dezenas de executivos, advogados, gestores de investimentos e especialistas para “repensar o Novo Mercado”, o ambiente de negociação com o mais alto nível de governança corporativa na BM&FBovespa. Cunha, do IBGC, propõe inclusive a extinção do Nível 1 de Governança Corporativa, o primeiro degrau na escala da bolsa. “O Nível 1 ficou obsoleto, a própria legislação atual garante os mesmos direitos. Não é justo uma empresa ostentar o selo de governança diferenciada nesse estágio”, defende. Essa discussão ainda vai longe.





“Conselheiros são apenas

humanos”

As lições da crise para a governança de bancos e empresas, segundo o consultor inglês Colin Coulson-Thomas

Especialista em governança corporativa, o consultor inglês Colin Coulson-Thomas já ajudou mais de 100 conselhos de administração de empresas a rever suas práticas. Autor de livros como *Winning Companies*, *Winning People* (Empresas Vencedoras, Pessoas Vencedoras), é casado com uma brasileira. Recentemente, fez palestras em São Paulo, a convite do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. E falou à DINHEIRO:

DINHEIRO – Que lição o sr. tira da crise atual?

COLIN COULSON-THOMAS – Uma reversão econômica cria oportunidades sem precedentes para um conselho de administração ágil. Em condições normais de mercado, eles têm de dar um duro danado para assegurar pequenas fatias de mercado. A aquisição do banco HBOS pelo Lloyds, na Inglaterra, ilustra essa oportunidade da crise.

DINHEIRO – Como o sr. avalia a governança dos bancos?

COLIN COULSON-THOMAS – O aperto do crédito expôs a inadequação de muitos diretores. A escala de intervenção pí-



JOÃO RAPOSO/AG. ISTOE

**A intervenção estatal
REFLETE A FALÊNCIA
dos conselhos dos
bancos em questionar
e interpretar
possíveis riscos**

blica necessária para impedir o derretimento reflete a falência dos conselhos em questionar e interpretar possíveis riscos. Os presidentes (CEOs) e seus times executivos graduados não foram responsabilizados. Antes do Lehman Brothers falir, certos conselheiros estavam há tantos anos no banco que não poderiam ser considerados independentes. As investigações do FBI sobre fraudes envolvendo a Fannie Mae, a Freddie Mac, o Lehman Brothers e a AIG poderiam ser seguidas de exames sobre o comportamento dos reguladores, banqueiros, contadores e outros profissionais nos dois lados do Atlântico.

DINHEIRO – A crise do subprime resulta da falta de entendimento sobre os instrumentos financeiros?

COLIN COULSON-THOMAS – Provavelmente foi instinto de manada, é um mistério. Há a questão da ganância. Muitos

bancos australianos foram criticados por terem mau desempenho e não fazer o que os outros estavam fazendo. Um bom diretor deve pensar e questionar o que não entende, pedir esclarecimentos. De que adianta uma empresa ter conselheiros renomados, se eles não adicionam valor à gestão? De nada. Individualmente, eles podem ser pessoas eminentes, mas isso não garante nada. Há conselheiros nos Estados Unidos que acham melhor não saber das coisas, pois então podem alegar desconhecimento se algo der errado. No caso dos bancos, há um problema fundamental.

DINHEIRO – Qual é?

COULSON-THOMAS – Eles fazem de tudo para promover bom desempenho de curto prazo e, quando dá certo, premiam muito bem as pessoas. Esse dinheiro some, vai para as contas pessoais. E, quando alguma coisa dá errado, vira um problema sistêmico, infecta todo mundo, e não existe mecanismo para recuperar os bônus pagos. Se fosse como no mercado de seguros, esses bônus iriam para uma espécie de pote e ficariam lá por algum tempo antes de serem tirados. Mas

por mais sofisticados que sejam, os conselheiros são humanos. A maioria das pessoas apenas promove seus interesses e defende o que lhes convém.

DINHEIRO – Os conselheiros não fizeram o seu trabalho?
COULSON-THOMAS – Eu diria que não. Os maus conse-

lheiros sempre ficam com os créditos das coisas boas e colocam a culpa nos outros pelas coisas erradas. Os bons sempre assumem responsabilidades e tentam fazer a coisa certa. Por que as pessoas usam tanto os serviços de consultoria de gestão? Você recebe salários astronômicos e deveria tomar decisões. Não adianta trazer consultores para interpretar informações das quais você tem pleno acesso e fazer re-

latórios que custam caro. Muitos conselheiros não fazem a pergunta correta – o que é melhor para a empresa neste momento? – e acham que são especiais por estarem lá.

DINHEIRO – O que deveriam fazer?

COULSON-THOMAS – Os bons conselheiros devem saber quem são as pessoas-chave em cada área da empresa.

Muito conselheiros NÃO FAZEM A PERGUNTA CORRETA sobre o que é melhor para a empresa neste momento

USE A **TECNOLOGIA 3G** E FACILITE MUITO O SEU TRABALHO E O DE SEUS FUNCIONÁRIOS.

Use o modem da Claro para acessar a Banda Larga 3G de qualquer lugar e de qualquer computador.
Ligue 1052 ou acesse www.claro.com.br.



CONTE COM A **CLARO**.
SUA PARCEIRA EM **SOLUÇÕES**.



Escolha.



Sob a mira dos

conselhos

Presidentes de bancos brasileiros são mais bem monitorados que os americanos

A incompetência dos conselhos de administração dos bancos que mergulharam na farra do crédito imobiliário de alto risco é um dos maiores mistérios do mundo corporativo nos Estados Unidos. O papel dos conselheiros foi um dos principais destaques da conferência da Associação Nacional de Diretores Corporativos, realizada na semana passada, em Washington. "O afrouxamento dos conselhos na detecção de investimentos de risco foi um dos fatores que contribuíram para o estouro da crise", diz a diretora-executiva do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), Heloisa Bedicks, que participou do evento. "Os conselhos têm que se preocupar com a detecção, a avaliação e a monitoria dos riscos de um modo geral. Não apenas financeiros, mas também de sistemas, de ta-

JOÃO MIZZA/CONVULÇÃO



RODRIGO ALBUQUERQUE/AG. ISTOÉ



Lázaro Brandão (esq.) e Márcio Cypriano
SEGUEM PRINCÍPIOS do fundador do Bradesco

lentos, de sucessão e riscos ambientais", afirma.

Uma das sugestões é a separação entre a presidência do conselho de administração (o cargo de chairman of the board) e a diretoria executiva (chief executive officer; o CEO). Lá, é comum que os cargos sejam ocupados pela mesma pessoa, o que impede a fiscalização do CEO pelo chairman. No Brasil, essa prática é menos usual. Segundo pesquisa com 404 companhias, 69% têm executivos distintos em cada cargo.

Os bancos Bradesco e Itaú são bons exemplos de instituições com políticas claras de governança corporativa e com a sucessão bem-equacionada. No Bradesco, o presidente do conselho é Lázaro de Mello Brandão, que substituiu o fundador Amador Aguiar e fiscaliza o trabalho do diretor-presidente, Márcio Cypriano. "Os princípios de governança, transparência e respeito aos clientes e acionistas foram estabelecidos há muitas décadas", lembra Jean Philippe Leroy, diretor departamental do Bradesco. No Itaú, Carlos da Câmara Pestana assumiu o conselho na vaga aberta com o falecimento de Olavo Setubal, em setembro, e monitora as ações da diretoria comandada por Roberto Setubal. Pestana conta ainda com a ajuda de conselheiros independentes, como o ex-ministro Alcides Tápias e Tereza Grossi, ex-diretora do Banco Central. "Mostramos que tínhamos política de sucessão e realizamos as mudanças rapidamente", diz o superintendente de relações com investidores do Itaú, Geraldo Soares. **FISCALIZAM a diretoria executiva do Itaú**

Alcides Tápias (esq.), Tereza Grossi e Câmara Pestana
FISCALIZAM a diretoria executiva do Itaú

5

Nossa empresa recebe
o mesmo cuidado que
nossos clientes.



ORÇAMENTO

Unimed Cuiabá. Entre as 5 melhores do Brasil em Governança Corporativa.

Desde 1975, um grupo de médicos trabalha em conjunto, cuidando da saúde de seus clientes. Hoje, a Unimed Cuiabá mostra que este cuidado também faz parte da administração do melhor plano de saúde de Mato Grosso e com investimentos em capacitação, tecnologia, administração e atendimento, tornou-se um exemplo de sucesso cooperativista para o país.

www.unimedcuiaba.com.br

ANS nº 34208-4

Unimed 
Cuiabá



Índices que derrubam

mitos

Comportamento do Ibovespa e do IGC nos últimos meses contraria senso comum

A crise dos mercados financeiros está derrubando alguns mitos da governança corporativa na bolsa de valores. O principal é que políticas e estruturas bem definidas de comando, fiscalização e responsabilidades bastam para evitar escândalos nas empresas. Não foi o que aconteceu no caso das perdas cambiais milionárias com derivativos por parte de empresas abertas, como Sadia e Aracruz, que fazem parte do Índice de Governança Corporativa, o IGC. A tormenta dos mercados também jogou por terra a concepção de que os adeptos da boa governança têm sempre maior valor percebido do que os seus concorrentes ao longo do tempo. Pelo menos, é o que mostra o desempenho do IGC nos últimos meses.

Segundo os dados da Economática, o IGC valorizou-se 31,55% em 2007, abaixo dos 43,65% do Ibovespa (veja gráficos). Em 2008, até o dia 22, o IGC perdeu 49,41%, mais que os 45,11% do Ibovespa. O termômetro das ações mais negociadas também teve um desempenho melhor que o Itag, índice que mede as empresas que oferecem tag along (ver glossário na página 80) aos acionistas minoritários. Quem investiu R\$ 100 mil no final de 2002 numa carteira baseada no IGC chegou ao fim do ano passado com R\$ 663 mil, quase R\$ 96 mil a mais que se tivesse aplicado numa carteira referenciada pelo Ibovespa no mesmo período. Desde janeiro, as mesmas carteiras caíram para R\$ 320 mil e R\$ 300 mil, respectivamente. A maior parte das perdas, em ambos os casos, ocorreu a partir de maio, com o aprofundamento da crise internacional.

Será que a surra do IGC reflete a crise da governança corporativa nas 160 empresas que o compõem? Peterson Paz, chefe de vendas institucionais da Schroders Investment Management Brasil, não acredita nessa tese. O nervosismo dos mercados está distorcendo os valores das ações, o que contamina o desempenho dos índices. “Estamos vivendo uma distorção de preços absurda. Não são os fundamentos que estão mandando na análise”, afirma. “No pânico, a questão da boa governança foi para o segundo plano.” Outra explicação é que o Ibovespa foi turbinado no ano passado pelos papéis da Vale e da Petrobrás, que têm maior peso do que no IGC e foram beneficiadas pela alta das commodities. E, nos últimos meses, o IGC tem sofrido mais com a queda das small caps, empresas de baixa capitalização, como as do setor imobiliário, que têm mais peso do que no Ibovespa. A conferir.

Nervosismo dos mercados DISTORCE OS PREÇOS E ÍNDICES refletem outra realidade

SURRA NA GOVERNANÇA
Evolução dos índices em 2007 e 2008*



A DANÇA DOS ÍNDICES
Base 100 = 31/12/2007



Perceba a diferença entre se informar e ficar bem informado!

VIDA LONGA As novidades para garantir conforto e segurança após os 60 anos

ISTOÉ



CREDITE O BRASIL

As nacionais são sólidas e rentáveis • Mais de 80% das
são lucrativas • As reservas superam US\$ 200 bilhões
timentos batem recordes e crescem 16% no ano
• O desemprego é o menor

Tudo o que você
precisa saber sobre
o Brasil e o mundo,
de forma independente,
investigativa e completa,
está nas páginas de **ISTOÉ**,
a melhor revista semanal
de informação do País.

Acesse
www.assine3.com.br
e ASSINE ISTOÉ com até 50% de desconto

ISTOÉ
independente



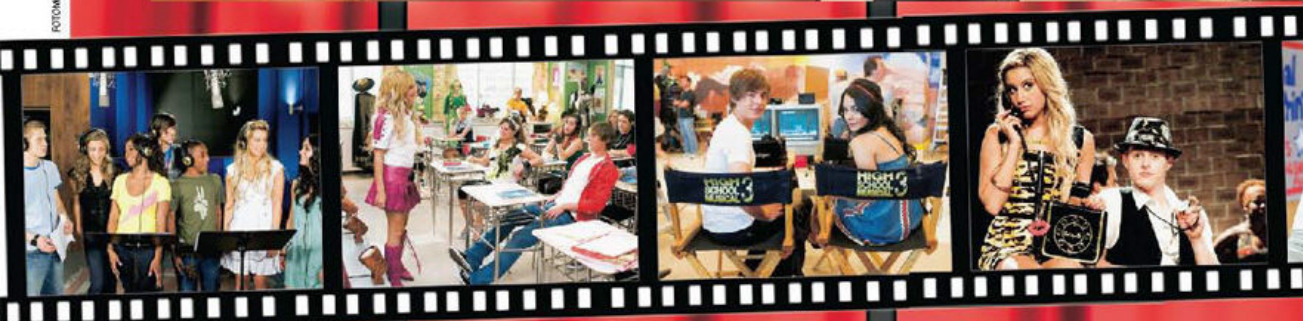
A GENTE FAZ
POR PAIXÃO

Se preferir, ligue:

São Paulo - (11) 3618-4566.
Demais Capitais - 4002-7334.
Outras Localidades - 0800-775-0098.
De 2ª a 6ª, das 9h00 às 18h00.



FOTOMONTAGEM: TOLLER



FEBRE:

Herbert Greco, da Disney, licenciou cerca de 200 produtos para o Brasil

ESCOLA DE FAZER DINHEIRO

Fenômeno mundial, a série High School Musical gera US\$ 2,7 bilhões à Disney apenas em produtos licenciados. Qual é o segredo?

CAROLINA GUERRA

A ESTRÉIA MUNDIAL DO FILME *HIGH School Musical 3 – Ano da Formatura*, na sexta-feira 24, não foi aguardada com imensa expectativa apenas pelas crianças e pelos adolescentes ávidos por aprender as letras das músicas e as coreografias da nova produção cinematográfica da Disney. Nascido em 2006, quando chegou às telas de cinema o primeiro filme da série, o *HSM* (é assim, de forma abreviada, que os fãs se referem a ele) é uma verdadeira escola de fazer dinheiro. Apenas com os produtos licenciados – são mais de 300 no Brasil e no mundo, de brinquedos a materiais escolares –, o *HSM 3* deve render à Disney US\$ 2,7 bilhões, o que corresponde a cerca de 10% do faturamento do estúdio com artigos inspirados em todos os seus personagens. Trata-se de um percentual espantoso diante da lista de princesas e heróis sob o domínio da Disney, da imortal Branca de Neve ao robô Wall-E, outro sucesso mundial da marca neste ano. Mal estreou e o *HSM 3* já detém um recorde: a trilha sonora do terceiro filme é a mais vendida de todos os tempos, com 14 milhões de cópias. Esse número tende a crescer muito mais. Os dois primeiros episódios foram vistos por 450 milhões de pessoas e, segundo projeções do mercado, o novo filme pode atrair até 300 milhões de aficionados aos cinemas.





BRINQUEDOS E MATERIAIS DE ESCOLA:

os produtos HSM possuem grande apelo entre crianças e adolescentes



Se depender do Brasil, a série será uma febre por muito tempo. De acordo com Herbert Greco, diretor de marketing da Disney, o País está entre os cinco maiores mercados do HSM no mundo (vale lembrar que o filme está em cartaz em 35 países). Muitas empresas aproveitam a onda para faturar. Uma delas é a Regina Festas, líder do segmento de produtos para festas. Com duas linhas de produtos HSM licenciados e uma parceria com a Disney que já dura 15 anos, a empresa espera acrescentar, graças aos artigos com o selo HSM, R\$ 1,5 milhão ao seu faturamento, estimado em R\$ 110 milhões em 2008. "O HSM está entre os nossos temas mais procurados para comemorações", diz Edison Sawa, responsável pela área de marketing da Regina. Importadora do ramo de papelaria, a Summit vê no HSM uma oportunidade de atrair um público mais qualificado. "A série faz mais sucesso entre o consumidor de alta renda, que assiste aos personagens na tevê por assinatura", diz Gabriela Maldonado, gerente de produto da Summit.

O interessante é que os lucros não ficam restritos ao período de exibição do filme. A estratégia da Disney prevê que a marca HSM apareça com força durante o ano todo. Num processo que se repetiu com os outros dois episódios, depois do cinema a Disney lança o DVD da

série. Após os DVDs atingirem seu pico de vendas, o filme é exibido na tevê por assinatura. Em alguns países-chaves, o ciclo culmina com um show das estrelas do seriado. No ano passado, 45 mil pessoas viram as estripulias do HSM no estádio do Morumbi, em São Paulo.

Final, o que explica o sucesso do HSM? Em primeiro lugar, é preciso dizer que a Disney não criou uma fórmula inovadora. A série gira em torno do cotidiano de um grupo de alunos do ensino médio. Todos os personagens são bem-comportados, gostam das aulas e respeitam os pais. Os adolescentes não aparecem nos filmes fumando ou bebendo, como acontecia em *Grease*, musical de 1978 estrelado por Olívia Newton-John e John Travolta. Há paquera, claro, mas até agora nenhum par romântico da série trocou um beijo diante das câmeras (no terceiro filme, acontece um beijinho rápido, sutil, entre os protagonistas).

"O HSM faz sucesso porque é alinhado com a linguagem das crianças e dos adolescentes, além de ser um entretenimento saudável para toda a família", diz Greco, do marketing da Disney. Entretanto, não é de hoje que a Disney prega valores morais em suas criações. Isso acontece desde *Branca de Neve e os Sete Anões*, desenho lançado em 1937. A diferença é que, atualmente, os meios de divulgação são avassaladores. A popularização da tevê por assinatura e dos DVDs, os shows bem produzidos, a ampla cobertura da imprensa, tudo isso pesa muito. Se o produto for bom, melhor ainda. O HSM elevou os protagonistas Vanessa Hudgens, de 19 anos, e Zac Efron, 21, à condição de estrelas globais. Desconhecidos antes do surgimento da série, eles hoje rivalizam com muitas celebridades de Hollywood. Para fazer o terceiro episódio, o cachê de cada um dos astros foi de US\$ 5 milhões. Para efeito de comparação, é o mesmo valor cobrado por Jodie Foster, atriz que ganhou dois Oscar. Na disciplina "sucesso financeiro", os alunos do HSM já são pós-graduados.

UMA LIÇÃO DE SUCESSO

Os números do musical que conquistou crianças e adolescentes

US\$

2,7 bilhões

é quanto a Disney vai faturar com produtos licenciados

300 produtos com o selo HSM foram licenciados no mundo

US\$

33 milhões

foi o custo da produção do filme

5 milhões de dólares é o cachê do protagonista Zac Efron

14 milhões é o total de cópias vendidas da trilha sonora



90210
mesmo cep, novas regras

A série que marcou
os anos 90 voltou.

E o que é melhor: sem a calça
baggy e as ombreiras.





**NÃO DEIXE SEU
DINHEIRO SE PERDER
NO CONFUSO MUNDO
DOS INVESTIMENTOS.**

Conheça o site que explica tudo sobre investimentos. Acompanhe as últimas notícias do mercado, com informações e cotações atualizadas. O melhor conteúdo para ajudar você a cuidar do seu dinheiro.

**É PRÁTICO. É CONFIÁVEL.
É DA AGÊNCIA ESTADO.**

ACESSE: AEINVESTIMENTOS.COM.BR

AE investimentos
AGÊNCIA ESTADO



Como negociar com árabes

O que o empresário deve fazer para ter acesso a um dos mercados que mais crescem no mundo

CAROLINA GUERRA

É POSSÍVEL QUE, AO DESMARBAR em algum dos 22 países que compõem o mundo árabe para realizar uma transação comercial, o empresário encontre um parceiro que demora para entrar no assunto e, quando isso finalmente acontece, o interlocutor é capaz de gritar, bater na mesa, desdenhar do seu produto e pechinchar por um preço muito inferior ao proposto inicialmente. Se esse mesmo empresário cobrar uma conclusão rápida do negócio, poderá receber de resposta algum provérbio local, algo como “a pressa é amiga de Satã e a paciência é uma dádiva de Deus”, uma das máximas preferidas dos árabes. A única maneira de obter êxito é estar preparado para uma negociação lenta, permeada por sutilezas e cortejos que devem ser prontamente retribuídos. A recompensa? O acesso a um mercado bilionário.

Segundo projeções, em 2008 as exportações brasileiras para nações árabes devem chegar a US\$ 12 bilhões, um acréscimo de 30% ante 2007.

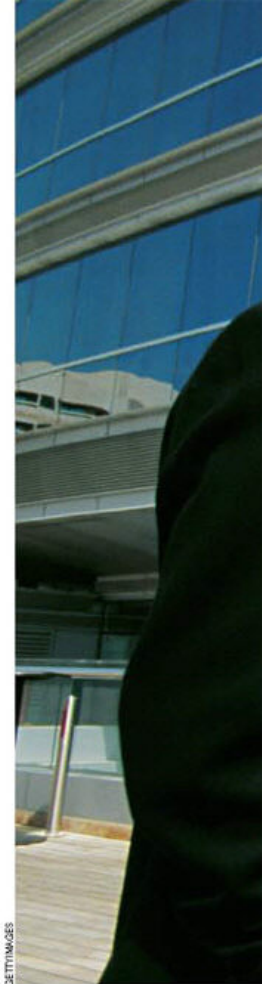
“Os árabes privilegiam um relacionamento de confiança antes de fazer negócios”, diz Michel Alaby, diretor da Câmara de Comércio Árabe-Brasileira (CCAB). “No começo, haverá um período marcado por gestos de amabilidade e atenção, que sempre devem ser retribuídos. Eles querem sentir se há interesse em ter uma amizade.” Segundo Alaby, a fase de aproximação

pode levar até dois meses, sem que o interesse comercial seja sequer mencionado. Durante esse tempo, o empresário passará por uma sucessão de almoços e jantares, planejados para que as famílias se conheçam. Se a amizade fluir, pode até ser que o negociador árabe dê um beijo no rosto do futuro parceiro comercial. Trata-se de um cumprimento normal entre homens (não entre homens e mulheres). “Respeitar e conhecer a cultura é uma forma de ser reconhecido como uma pessoa amável”, diz Antonio Sarkis,

MANUAL DE COMPORTAMENTO

O que é certo e o que é errado fazer em uma negociação

O que pode	O que não pode
Retribuir presentes	Apressar a transação
Convidar o negociador para visitar sua casa	Colocar a mão no bolso, um sinal de desrespeito
Falar de cultura e esportes	Falar de política e religião
Gritar e bater na mesa	Mandar e-mail antes de telefonar





presidente da CCAB.

Nas conversas, assuntos que envolvam cultura e esportes são mais indicados que política e religião. Nessa fase de conhecimento mútuo, é fundamental não colocar a mão no bolso, gesto que é considerado desrespeitoso. O empresário brasileiro também não pode sentar de forma que apareça a sola do sapato. Na tradição árabe, isso é visto como um xingamento. Ao contrário do que muita gente imagina, mulheres são bem recebidas. Em países mais liberais como Líbano e Egito, elas inclusive são preferidas aos homens para tratar de transações comerciais. Chegando à fase da negociação, mais desafios aguardam um ocidental desavisado. "Pode ser que eles usem gestos que prezam pela emoção, como gritar e bater na mesa. O negociador tem de estar preparado para gritar junto, se necessário", afirma

Alaby. "Negociar é um exercício muito salutar na cultura árabe, que tem a premissa de que sempre é possível pagar mais barato." Em geral, os árabes preferem começar com pequenas compras para avaliar o parceiro em termos de produto, entrega e cumprimento de prazos.

A construtora Odebrecht é uma das empresas brasileiras que melhor entende do assunto. A companhia está presente nos Emirados Árabes para construir um novo terminal de contêineres em Abu Dhabi e participa atualmente da licitação para as obras de expansão do porto de Jebel Ali. **"Os Emirados são um dos mercados de construção mais aquecidos no momento, com muitas oportunidades e grandes desafios"**, diz Alessandro Gomes, diretor da Odebrecht nos Emira-

ATRATIVO:
as exportações
brasileiras aos
países árabes
devem chegar a
US\$ 12 bilhões

dos Árabes. Um exemplo da adaptação por que passou a empresa: "Durante o Ramadã (mês sagrado do calendário islâmico em que

os trabalhadores muçulmanos não devem comer ou beber enquanto há luz do dia), nossos funcionários saem mais cedo", afirma Gomes. A Odebrecht também permite a paralisação das frentes de trabalho para as cinco orações diárias, além de ter a sexta-feira como o feriado semanal. "Esperamos que os empresários respeitem a nossa cultura", afirma Abdullah Bin Suwaidan, vice-diretor do Departamento de Marketing do Turismo e do Comércio de Dubai. "Somos um povo muito hospitaleiro. Quem perceber isso, pode desfrutar de um dos melhores lugares do mundo para se fazer negócios hoje em dia." **E**



LUXO DAS FILIPINAS

A decoração de luxo brasileira ganhou uma nova grife. O Grupo Collectania acaba de trazer ao País a alemã Dedon, empresa especializada em produzir móveis para ambientes externos. Os artefatos da Dedon são confeccionados de uma fibra sintética especial, que faz com que os itens sejam resistentes ao sol, água do mar e baixas temperaturas. E, segundo a Dedon, sem perder o aspecto original. Todos os móveis são fabricados na Ilha de Cebu, nas Filipinas, local conhecido pela tradição secular na criação de trançados de fibras. www.collectania.com.br



Preço:
a partir de
R\$
2.500

Carrinho aéreo

Já parou para pensar onde as empresas de avião compram os carrinhos que os comissários usam para servir os passageiros? Agora é possível ter um – e personalizado com qualquer desenho que você queira.



A alemã Bordbar produz carrinhos iguais aos encontrados em vôos comerciais. É ideal para profissionais que precisam viajar com ferramentas de trabalho, como cirurgões. www.bordbar.de

Preço:
US\$
1,3 mil

Nouvel revisitado

Jean Nouvel, um dos arquitetos contemporâneos mais importantes do mundo, autor de obras como o Instituto do Mundo Árabe e a Fundação Cartier, em Paris, ganhou uma coletânea completa. A editora Taschen lançou *Jean Nouvel by Jean Nouvel – Complete Works 1970-2008*, que traz todos os trabalhos do arquiteto desde o início de sua carreira até a atualidade. O livro contém uma capa de acrílico que foi desenhada pelo próprio Nouvel. De caráter exclusivo, foram impressas apenas mil unidades da obra. www.taschen.com

Preço:
US\$
700



Óculos artesanais

A grife francesa Chopard pôs à venda um modelo de óculos feito de ouro maciço nas peças do frontal e com hastes de madeira. Artesanal, o modelo é desenhado à mão e necessita ser encomendado com pelo menos seis meses de antecedência. www.chopard.com



Preço:
R\$
13 mil

Jóia floral

Destaque da coleção Natur, a mais recente da H. Stern, a pulseira foi inspirada nos jardins de Boboli, que ficam em Florença, na Itália. O bracelete é composto de lâminas de ouro 18 quilates, trabalhadas de forma a reproduzir flores. Uma salamandra de diamante cognac completa a jóia. Detalhe: foram confeccionados só três exemplares, que chegam às lojas em dezembro. www.hstern.com.br

Preço:
R\$
126 mil



Esteira hi-tech

A nova esteira 95Te, da Life Fitness, apresenta diversas opções de entretenimento para acabar com uma das maiores dificuldades para quem



pratica corrida ou caminhada – o tédio. O equipamento tem entrada para MP3, iPod e DVD, além de um programa batizado de “treinador virtual”, que ajuda o usuário a definir uma rotina de exercícios e acompanhar o seu progresso.

www.lifefitness.com.br

Preço:
R\$
35 mil

Expo Money

Vitória

No mundo dos investimentos, credibilidade vale ouro.

Venha para a Expo Money e conheça as melhores técnicas para traçar um caminho vencedor para sua vida financeira.

Participe de mais de 50 palestras gratuitas, tenha contato direto com as principais empresas do setor e aprenda a cuidar bem de seu dinheiro.

Saiba tudo sobre o fascinante mundo dos investimentos e da educação financeira com qualidade, experiência e competência comprovadas.

Faça agora mesmo sua inscrição gratuita em nosso site. Afinal, você sabe que informação com qualidade tem seu valor.

www.expomoney.com.br

Exposição e Palestras **Gratuitas**

CENTRO DE CONVENÇÕES DE VITÓRIA

28 e 29 de outubro
das 13h às 21h30

Apoio

Dinheiro
A NOVA REVISTA DO DINHEIRO

Master

BMAF BOVESPA
A Nova Bolsa

AE **AGÊNCIA
ESTADO**

BANIFINVEST

BR **PETROBRAS**

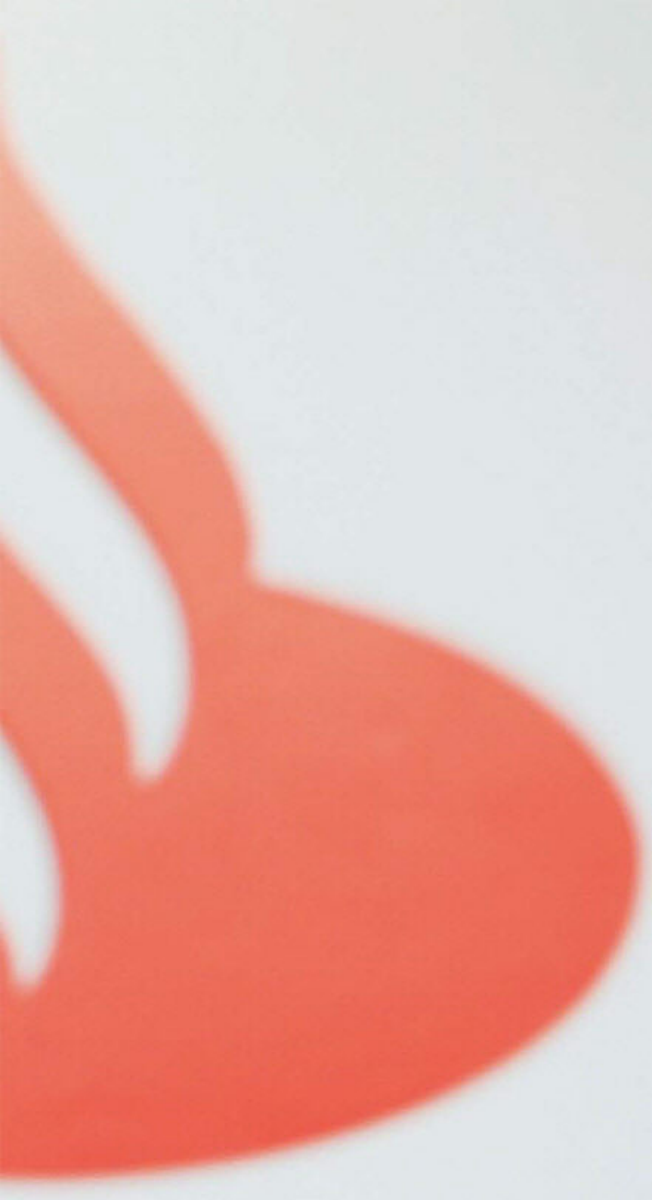
Platinum

Bloomberg

Botín enxerga o topo

Dez entre dez banqueiros com problemas procuram o controlador do Santander, que emerge da crise financeira como o comprador da vez e desponta como um dos maiores empresários do planeta





SE DEPENDER DO BANQUEIRO espanhol Emilio Botín, o jovem piloto inglês Lewis Hamilton, da McLaren, será consagrado campeão mundial da Fórmula 1 no dia 2 de novembro, no autódromo de Interlagos. A vantagem de Hamilton sobre o brasileiro Felipe Massa, da Ferrari, colocará a marca Santander em evidência durante toda a prova – é ela quem domina o aerofólio traseiro das máquinas de corrida da equipe de Ron Dennis e o campo de visão de quem estiver comendo poeira. Botín virá pessoalmente a São Paulo conferir a última etapa do Mundial de F-1 e aproveitará para reunir-se com clientes e funcionários dos bancos Santander e Real, agora sob o comando do brasileiro Fabio Barbosa. O time, em fase de unificação, trabalha dia e noite para finalizar o plano estratégico do grupo para o Brasil, a ser anunciado por Botín no dia 31 de outubro.

Não se esperam grandes novidades além das habituais medidas de redução de custos, maximização de lucros, integração tecnológica e outras formas de aproveitar as sinergias que sempre acompanham a incorporação de um banco por outro. O destino oficial da marca Real e dos funcionários será conhecido. Mas não se engane: os planos de Botín, maior empresário de seu país e um dos grandes empreendedores na América Latina, são ambiciosos.

“O Brasil é uma oportunidade fantástica. Em dois ou três anos, seremos tão lucrativos quanto Bradesco e Itaú”

EMILIO BOTÍN, *presidente do Banco Santander*



LIVE MACGREGOR/REUTERS

**ALLIANCE & LEICESTER:**

Abbey National, controlado pelo Santander, aproveitou para levar o A&L, por US\$ 2 bilhões

Chamado de El Conquistador, ele mira o alto do pódio: quer ser o maior banqueiro do mundo. E o Brasil, obviamente, tem uma grande participação nessa estratégia. “O Brasil é uma oportunidade fantástica”, afirmou Botín em Londres, em julho, ao receber o troféu de melhor banco do mundo, concedido pela revista *Euromoney*. “O País tem um enorme potencial de crescimento de sua riqueza. Já dispõe de Bradesco e Itaú, dois bancos muito grandes e bons. Mas estou confiante que em dois ou três anos, assim que unirmos nossas operações, seremos tão lucrativos quanto esses dois bancos”, disse ele.

O Santander é o único banco global com mais de 10% de mercado em um dos quatro países que formam os BRICs (Brasil, Rússia, China e Índia), lembra o banqueiro. Conseguiu isso no ano passado, ao comprar o Real, a jóia da coroa do grupo ABN Amro, e ampliar os investimentos no País para mais de US\$ 26 bilhões, usados também para levar o Banespa e outras instituições menores. A soma das operações deve gerar lucros de US\$ 3 bilhões para o grupo neste ano, espera Bo-

tín. “Nosso investimento está dando lucro no primeiro ano. O Banespa nos deu presença marcante no mercado mais importante e mais rentável, São Paulo. E o Real nos dá uma operação muito mais nacional”, diz. O banco também é forte no México, no Chile e em Portugal. Agora, em plena crise financeira mundial, Botín mostra que está mais afiado do que nunca. Foi às compras nos Estados Unidos, epicentro do terremoto do subprime (empréstimos de alto risco), e na Inglaterra, levando a cabo um plano traçado muitos meses antes. “Dissemos no início de 2007 que a situação financeira global poderia se tornar muito difícil. E que também achávamos que, se isso acontecesse, estaríamos em uma grande posição para tirar proveito e nos capitalizar”, lembrou Botín.

A soma dos bancos Santander e Real no Brasil deve dar lucros de US\$ 3 bilhões ao grupo espanhol em 2008

Aproveitando os escombros de uma crise que levou à impensável seminacionalização de bancos americanos e ingleses, o espanhol emergiu como o grande consolidador do setor bancário privado. Nos Estados Unidos, o Santander adquiriu no começo de outubro o controle do Sovereign Bancorp, banco baseado na Filadélfia com 750 agências e 12 mil funcionários no noroeste americano. Pagou US\$ 1,9 bilhão, em ações de sua própria emissão. O ex-presidente do Santander no Brasil Gabriel Jaramillo, que trabalhou durante 20 anos no Citibank, deve ser anunciado como o novo piloto da operação nos Estados Unidos. A informação não foi confirmada pelo banco, mas funcionários comentam que Jaramillo já está com a mão na massa em solo americano. A julgar pelo *modus operandi* de Botín, é o primeiro passo antes de dar uma grande tacada e conquistar, no mínimo, 10% de participação do mercado bancário americano. “O Santander só entra para valer num país se puder estar entre os grandes. E o momento para fazer isso nos EUA é agora”, diz um executivo do banco.

Na Inglaterra, Botín conquistou 8,5% de participação, em julho, ao unir o Abbey National, adquirido em 2004, com o combatido Alliance & Leicester. Por pouco mais de US\$ 2 bilhões, ampliou a rede de agências do Abbey para 950 pontos no país e aumentou seus depósitos em 45%.

A máquina de Botín Os números do Santander

Fundação:	1857, em Santander (Espanha)
Ativos:	€ 918,3 bilhões
Fundos sob gestão:	€ 1 trilhão
Clientes:	65 milhões
Agências:	11.216 em 40 países
Principais mercados:	Espanha, Reino Unido, Portugal, Brasil, Argentina, México, Chile e Estados Unidos

O negócio foi fechado num fim de semana, com uma rapidez impressionante – é assim que fazem os grandes capitalistas de visão, como o americano Warren Buffett. Assim como ele, de bilhão em bilhão, dom Emilio enche o papo.

No final de setembro, enquanto o Tesouro britânico nacionalizava o Bradford & Bingley para evitar uma quebra geral na Inglaterra, o Abbey National adquiriu a operação de varejo da instituição. Pagou US\$ 1,1 bilhão pelos depósitos de 2,7 milhões de clientes, 197 escritórios comerciais e 141 agências. Os três negócios, juntos, deram ao Santander uma operação com boa distribuição geográfica na ilha e uma participação de mercado de 10% – o mínimo exigido por Botín para ser competitivo no varejo. A receita tem funcionado. No primeiro trimestre do ano, o lucro do Santander cresceu 22% sobre igual período de 2007. No segundo trimestre, o aumento relativo foi de 21,7%. Em seis meses, o banco lucrava € 4,7 bilhões (US\$ 7,4 bilhões), sem contar o Real.

Ao mesmo tempo que é agressivo nas compras e colocou o Santander entre os dez maiores

Lição da crise, segundo Botín:
“Não há que se inventar nada de novo, mas sim dedicar tempo e atenção (ao controle de riscos)”

banco do mundo por ativos, com 65 milhões de clientes, o banqueiro dirige o Santander com conservadorismo. Nada de empréstimos subprime, operações exóticas com derivativos e descontrole de riscos que intoxicaram bancos americanos e europeus nos últimos meses. O balanço do terceiro trimestre, a ser publicado em breve, pode trazer algum impacto na desaceleração econômica na Espanha e no estouro da bolha



imobiliária. “Os balanços dos bancos espanhóis podem não ser tão agradáveis”, afirma o analista Luis Miguel Santacreu, da Austin Rating. Mas nada será comparável ao que aconteceu nos Estados Unidos. Pelo menos, para o Santander, que tem agora 85% de seus ganhos no varejo.

Ao explicar como o Santander escapou praticamente ileso da maior crise financeira desde os anos 30, Botín insiste em dizer que um banco deve fazer uma gestão prudente dos riscos. “Para isso, não há que se inovar muito. Não há que se inventar nada de novo, mas sim dedicar tempo e atenção no mais alto nível da organização”, afirmou, em 16 de outubro, em evento na Cidade Santander, em Boadilla Del Monte. Ele se inspira no poeta britânico Rudyard Kipling: “Se você não entender totalmente um instrumento, não o compre. Se você não compraria para si mesmo um produto específico, não tente vendê-lo. Se você não conhece bem os seus clientes, não empreste dinheiro algum para eles. E se você seguir esses conselhos, será um banqueiro melhor, meu filho.”

SOVEREIGN BANK:
 crise nos EUA é oportunidade para o espanhol comprar banco, em troca de ações de US\$ 1,9 bilhão



BANCO REAL:
 jóia da coroa do ABN Amro, foi a maior tacada de Botín antes da crise

MCLAREN:
 logotipo no aerofólio do jovem piloto inglês Lewis Hamilton



que mundo você vai deixar
de presente para o seu filho?

De um futuro melhor.
Junte-se ao Greenpeace.

GREENPEACE
www.greenpeace.org.br



Dinheiro

Investidor

Freud explica



Como as terapias financeiras ajudam pessoas com distúrbios psicológicos causados pelo dinheiro a reencontrar o equilíbrio emocional

SAÚDE

Brad Klotz, especialista americano, diz que as pessoas são viciadas em crédito **pág. 106**

BOLSA

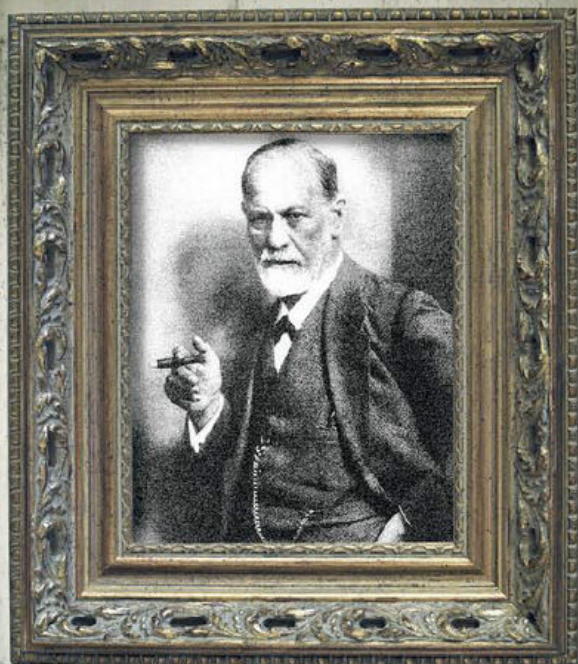
Na coluna DINHEIRO EM AÇÃO, como ficam os papéis dos bancos oficiais após o pacote de Lula para o setor **pág. 108**

SEGURO

Quer voar tranquilo, em vez de pegar trânsito? Saiba como e onde contratar uma apólice para o seu helicóptero **pág. 111**

INDICADORES

Antes de tomar decisões de investimento, consulte os principais índices macroeconômicos **pág. 112**



Terapia financeira

Como os terapeutas ajudam a tratar os distúrbios psicológicos causados pelo dinheiro

ANA CLARA COSTA

QUEM SOMOS? DE ONDE viemos? Por que estamos aqui? As três questões que regem a existência da humanidade já levaram muitos ao divã de um analista. Mas o que diria Sócrates, incansável formulador de tais perguntas e grande crítico da riqueza material, se soubesse que um dos males que mais afligem a psique do homem hoje é justamente aquilo que ele mais abominava? O dinheiro. Endividamento sem controle, consumismo exacerbado, avareza em excesso, vício em Bolsa de Valores e tantos outros distúrbios parecem invadir o cotidiano das pessoas. Muitos não se dão conta de que se trata de uma patologia até o momento em que seu comportamento começa a afetar a vida das pessoas ao seu redor. Outros precisam de um baque profissional para perceber até que ponto o dinheiro domina suas vidas. A terapia financeira, ainda pouco difundida no País e com número escasso de profissionais especializados, surge como uma opção para o investidor sanar suas inquietações pessoais, que muitas vezes se originam em sua relação com o dinheiro.

Um dos distúrbios mais comuns é a **oneomania**, também conhecida como **compulsão por gastar**. Na sociedade consumista atual, o dinheiro não é coadjuvante. Ora se está trabalhando para ganhá-lo, ora planejando onde gastá-lo. "A sociedade do consumo nos obriga a ir ao shopping para comprar o que não precisamos, com o dinheiro que não temos, para impressionar quem não conhecemos e ser aquilo que não somos", filosofa o psicólogo Waldemar Magaldi Filho, autor do livro *Dinheiro, Saúde e Sagrado* (Ed. Soletto, R\$ 39,50). Magaldi não atende somente pacientes com distúrbios relacionados a questões financeiras, mas admite que tais problemas têm estado assustadoramente presentes no cotidiano das pessoas que frequentam seu consultório. São empresários, diretores e profissionais do mercado financeiro. Muitas vezes, não passam por apertos financeiros, mas isso não significa que dinheiro não seja um problema para eles. "Tenho um paciente que vem de uma família muito rica, mas não consegue aproveitar a riqueza. Quando vai a um restaurante caro, fica indignado com os preços e fica só pensando no lucro que os donos estão tendo", conta Magaldi.



WELLINGTON CERQUEIRA/AL. ISTOE

O EMPRESÁRIO
SEGARRA PERDEU
**50% DA
RECEITA,**
DESESPEROU-SE E
PROCUROU AJUDA
PROFISSIONAL

Histórias como essa não são tão recorrentes como a de pessoas endividadas que se aprofundam em depressão por não poder manter perante a sociedade a vida que costumavam ter. Nesses casos, se o distúrbio não for controlado, pode trazer consequências trágicas. Em 2003, o assassinato da família carioca Wunder chocou a opinião pública e levantou questões sobre até que ponto a imagem social domina os indivíduos. Empresário, Waldo Wunder estava afun-

dado em dívidas devido à má gestão de sua empresa e a uma sucessão de empreendimentos falidos. Consumido pela depressão e o desespero de não poder manter o status social, executou a mulher e as duas filhas e se matou. Freud explica? Antes de chegar a esse extremo, ajuda clínica e prescrição de medicamentos podem ser vitais. **"A psicanálise ajuda, pois esclarece como a cabeça do indivíduo funciona. Além disso, explica por que ele tem esse comportamento de consumo e quais são suas vulnerabilidades"**, diz a psicóloga econômica Vera Rita de Mello Ferreira.

O empresário Fernando Maldonado Segarra, 42 anos, chegou ao ponto de precisar ser medicado. Problemas de

no Grupo Dirigido de Psicodinâmica, criado pelo empresário Luiz Fernando Garcia, que ajuda executivos a enfrentar problemas nos negócios. Após o tratamento, sua situação financeira melhorou, mas ainda é difícil. "Descobri onde erro e quem eu sou", diz. "E ainda pude ver o tanto de amor que existia dentro da minha casa. Se não fosse por isso, não teria conseguido superar."

Ao contrário de Segarra, o empresário Ely Behar, 35 anos, não esperou chegar ao fundo do poço para procurar ajuda. Antes, aumentou as sessões de terapia para entender onde estava errando. "Sempre fui um planejador e tive uma relação saudável com o dinheiro. Tinha que entender o que es-

tava acontecendo comigo", afirma. A terapia reichiana surtiu o efeito esperado. "Eu não tive que fazer grandes mudanças no meu padrão de vida nem queimar as minhas reservas", diz. Para quem se encontra em situação de endividamento e acha

que é hora de terapia, terá que desembolsar, no mínimo, R\$ 200 por sessão. Mas se ainda não é o momento de procurar ajuda psicológica, o livro *Terapia Financeira* (Ed. Gente, R\$ 19,90), de Reinaldo Domingues, ensina uma metodologia de contro-

le de gastos que pode ser aplicada por qualquer um. Domingues não é psicólogo, mas engrossa o coro dos especialistas. "Descobrir seu 'eu' financeiro é o pontapé inicial para encontrar o equilíbrio", conclui.



"Somos viciados em crédito"

O especialista norte-americano Brad Klotz publicou no periódico da Associação Americana de Psicologia o estudo O tratamento do comportamento de distúrbio financeiro: resultados de uma tentativa clínica aberta. A terapia financeira ainda engatinha nos EUA, mas, com a crise, a demanda por ajuda aumentou. Ele falou à DINHEIRO:

Quais são os distúrbios financeiros mais comuns nos EUA?

O que vemos em Wall Street hoje já acontecia nas ruas do país muitos anos atrás. Somos uma nação de viciados em crédito. Uma família americana tem em média uma dívida de US\$ 9 mil nos cartões de crédito. O excesso de consumo é, portanto, o mal que mais atinge essa população.

A crise vai mudar o comportamento financeiro dos americanos?

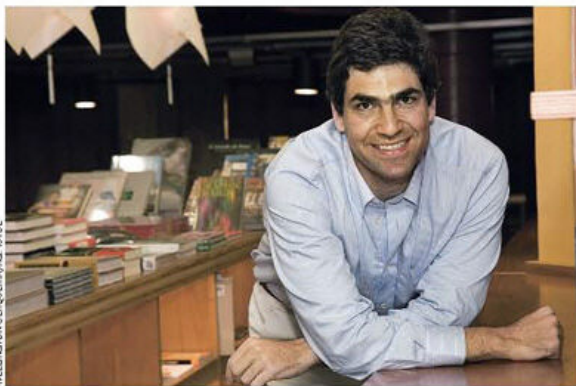
Isso depende de como eles reagem. Alguns saíram da crise em melhor forma, outros com aumento de estresse, e há aqueles que não confiarão mais no sistema financeiro e não investirão mais em ações.

Qual é a parte mais difícil de um tratamento de terapia financeira?

Dinheiro é tabu em nossa cultura. As pessoas querem falar mais da vida sexual do que da saúde financeira. Quebrar o silêncio em relação ao dinheiro é a parte mais difícil.

Como não se deixar controlar pelo dinheiro se vivemos em uma sociedade consumista?

É desafiador, mas é possível. Pois já está provado que não há nenhuma relação entre dinheiro e felicidade. O que realmente faz uma pessoa feliz é satisfação no trabalho e nas relações afetivas.



BEHAR PROCUROU AJUDA DE UM TERAPEUTA ANTES DE CHEGAR AO FUNDO DO POÇO

gestão e fatores externos levaram seu negócio, a loja de equipamentos esportivos Training Tennis, à beira da falência. "Vi meu faturamento cair 50% da noite para o dia e eu não tinha reservas", conta. Segarra vendeu seu carro, ficou inadimplente, tirou os filhos de um colégio caro e colocou-os em um mais barato. Os juros de renegociação de dívida com fornecedores consumiam todo o seu orçamento familiar e ele se desesperou. Além da terapia, se inscreveu

Acabar com o problema da educação no Brasil é difícil,
mas não é impossível. Com programas educacionais
sérios, testados e comprovados, o Instituto
Ayrton Senna já mudou a vida de 7 milhões e meio
de crianças e jovens. E a meta para este ano é
aumentar esse número ainda mais. Entre na corrida
pela melhoria do ensino no Brasil. Seja parceiro
de um programa educacional campeão. Colabore.
www.senna.org.br



**O DESAFIO DO AYRTON SENNA É IMENSO.
FICAR SÓ NA TORCIDA, DESSA VEZ, NÃO AJUDA.**



PAPÉIS AVULSOS

Banco do Brasil dá as cartas

“Em momentos de falta de liquidez, quem tem recursos dá as cartas do jogo”

ALDO LUIZ MENDES,
vice-presidente do BB

O mercado de ações recebeu com desconfiança a Medida Provisória 443, que deu ao Banco do Brasil e à Caixa Econômica Federal a prerrogativa de comprar instituições financeiras sem licitação. Se o governo Lula lançou mão de tamanha “bomba atômica”, das duas, uma: ou tem banco quebrado esperando para ser socorrido, ou prevaleceu o oportunismo para fortalecer o BB e a Caixa. O medo dos analistas é que o BB, saneado pelo governo FHC, volte a ser usado como um saco sem fundo pelos políticos de plantão, como aconteceu em seus quase 200 anos de história. “Por que um banco que era amarrado de tal maneira e não podia adquirir nada agora tem carta branca do governo para comprar o que ele quiser?”, indaga Catarina Pedrosa, analista do Banif Investimentos. “Se ele quiser comprar qualquer coisa, ele compra. E assim pode quebrar o banco, como aconteceu há dez anos.” Se o Congresso não rejeitar a MP – a oposição promete impor amarras aos bancos oficiais –, quem ganha são os acionistas da Nossa Caixa Nossos Bancos, que está sendo negociada pelo presidente do BB, Antônio Francisco de Lima Neto, com o governo paulista. “A compra da Nossa Caixa se acelera e o minoritário vai poder ganhar dinheiro com suas ações, ao invés de ações do BB”, prevê Catarina. O analista Alcir Freitas, do Banco Itaú, lembra que a MP permite o uso de dinheiro no negócio, em vez de troca de ações. “Essa MP não é necessariamente negativa. Pode haver boas oportunidades de negócio com bancos menores”, diz ele.

LIMA NETO,
presidente do BB

RAIO X

BRASIL ON (BBAS3)

Cotação*	R\$ 13,09
Oscilação em 7 dias:	-14,72%
Oscilação no ano:	-55,48%
Valor de mercado:	R\$ 33,3 bilhões
Lucro líquido semestral:	R\$ 4 bilhões

Fonte: Economática. *Em 23/10/08

DESTAQUE NO PREGÃO

Eletropaulo não apaga



E fez-se a luz! Quem manteve suas ações PNB da Eletropaulo e de algumas outras empresas do setor elétrico brasileiro está dormindo mais tranqüilo na crise financeira que derruba as bolsas em todo o mundo. Entre 16 e 23

de outubro, enquanto o Ibovespa derreteu 7,2%, as ações ELPL6 tiveram alta de 4,2%. A estabilidade da empresa, reflexo de sua recente reestruturação financeira, e sua robusta geração de caixa foram alguns dos fatores que balizaram a preferência dos investidores nas dias de alta volatilidade. A previsão de aumento das tarifas de energia elétrica também influencia a ação. Na última reunião do Copom, as estimativas de aumento de 1,1% do preço da energia se mantiveram.

CONSTRUÇÃO

Acreditaram na Gafisa

Ao mesmo tempo que o governo divulgou o pacote de ajuda ao setor imobiliário, o fundo norte-americano Equity International foi às compras. A aquisição foi nada menos que US\$ 50 milhões em ações da Gafisa na NYSE. Com essa compra, o fundo aumentou sua participação na empresa para 18,7%. Antes, possuía 13,7%. Na terça-feira 21, dia do anúncio, as ações da Gafisa subiam

7,41% na BM&Fbovespa, para alegria do presidente Wilson Amaral. Analistas não consideram a hipótese de a compra ter sido feita devido ao plano de auxílio divulgado pelo governo.

O mercado acredita que a operação ocorreu devido aos bons fundamentos da companhia. A Gafisa foi a única do setor agraciada com tal capitalização.



VEDETES DA SEMANA

AÇÃO	SETOR	%
VARIQ Transp PN	Transportes	39,53
Tenda ON	Imobiliário	31,31
Nord Brasil ON	Financeiro	28,33
General Shopp ON	NMImobiliário	27,55
Rossi Resid. ON NM	Imobiliário	25,39

Fonte: Austin Rating. * De 16 a 22 de outubro

MICOS DA SEMANA

AÇÃO	SETOR	%
Inepar PN	Industrial	-26,92
Acacruz PNB N1Papel e Celulose		-27,18
BR Malls Par ON NM	Imobiliário	-28,38
Graziotin PN	Varejo	-32,36
Telemar Neste PNB	Telecom.	-50,6

AS 10 MAIS DO IBOVESPA

AÇÃO	COTAÇÃO*	% MÊS*	% ANO*	% 12 MESES*	P/L
Petrobras PN	22,7	-35,3	-48,3	2,5	7,6
Vale PNA	23,3	-26,7	-52,3	-26,0	7,1
Bradesco PN	21,6	-30,2	-41,4	-18,9	8,1
Itaúbanco PN	19,59	-38,6	-44,7	-30,3	6,9
Petrobras ON	25,65	-27,9	-55,3	-31,8	7,8
BMFBovespa ON	4,86	-42,8	-	-	-
Vale ON	27	-36,0	-48,3	8,7	9,0
Unibanco UnR1	26	-36,2	-49,1	-5,5	6,7
Itausa	11,5	-40,9	-51,5	-33,3	4,6
Sid Nacional ON	5,6	-41,2	-45,7	-37,9	6,0

Fonte: Economática. * Até 23/10/08. Variação ajustada por proventos.

PALAVRA DE ANALISTA

Tudo o setor de energia elétrica tem tido melhor desempenho que o Ibovespa. No caso específico de Eletropaulo, o analista Wellington Senter, do Modal Asset, acredita que o principal propulsor da alta seja a distribuição de dividendos. "Esse é o grande atrativo do papel. A Eletropaulo distribuiu R\$ 2,13 por ação, isso representa quase 10% do preço. É bastante", analisa. Senter estima que o bom desempenho do setor é explicado pelo crescimento do consumo das famílias e da atividade industrial. No entanto, com as previsões de desaceleração da produção para 2009, a recomendação é ficar atento. "As perspectivas continuam boas para o final de 2008 e o início de 2009."

QUEM VEM LÁ

Xerife em cena

O xerife vem aí. Dirigentes de empresas que especularam com derivativos cambiais estão na mira da Comissão de Valores Mobiliários, a CVM. A pedido de investidores que sofreram perdas com a desvalorização das ações da Sadia e da Aracruz, as mais afetadas até agora, a autarquia que fiscaliza o mercado de capitais vai apertar o cerco às companhias para apurar responsabilidades e aplicar punições. A superintendente de Relações com Empresas da CVM, **Elizabeth Machado**, quer saber se os investidores tiveram prejuízos por falta de informações adequadas. Antes dos escândalos, as companhias eram aconselhadas a usar de clareza nas informações de seus balanços. Agora, são obrigadas a publicar notas explicativas mais detalhadas sobre os derivativos.

FIQUE DE OLHO: A CVM deve colocar em audiência pública nesta semana as novas regras para a publicação de balanços de final de ano.



MERCADO EM NÚMEROS

VALE R\$ 12,4 bilhões

foi o lucro líquido da Vale no terceiro trimestre. O aumento no resultado foi de 167% em relação a igual período em 2007 e superou em três vezes as previsões mais otimistas dos analistas. Recordes de vendas e preços mais favoráveis catapultaram os lucros da mineradora. As receitas cresceram 33,4%, para R\$ 21,4 bilhões no trimestre. É só alegria: enquanto as outras perdem com os derivativos cambiais, a Vale ganhou R\$ 2,8 bilhões com a alta do dólar no período.

EMBRATEL 5 milhões

é o número de aparelhos fixos da Embratel ao fim do terceiro trimestre. O crescimento foi de 61,2% em relação a setembro do ano passado, o que deu à empresa mais de 10% de participação de mercado.

BANCOS 85% dos ativos

é o percentual do mercado nas carteiras de apenas oito bancos: BB, Bradesco, Itaú, Caixa, Real, Unibanco, Santander e HSBC. Segundo a Austin Rating, esse grupo detinha 82% dos empréstimos dos 45 maiores bancos, que somavam R\$ 929 bilhões em junho.

TOURO X URSO



Poucas notícias são capazes de fazer as bolsas voltarem a subir

nas próximas semanas. A volatilidade dos mercados deve continuar altíssima, enquanto não houver clareza sobre o impacto da crise financeira na economia real. A recessão já começou no Reino Unido e os Estados Unidos, que dependem do consumo para crescer, sofrem com a retração dos consumidores. Notícias que sejam menos ruins que o esperado podem acordar o touro.



Atenção aos indicadores de recessão nos países desenvolvidos. Quanto mais dados negativos surgirem nos próximos dias, pior deve ficar para as bolsas. Mas isso não é tudo. Se a economia dos países emergentes começar a patinar, tome mais cuidado ainda. Eles são os únicos que sustentam o crescimento do planeta em plena turbulência. As ações de empresas do Brasil, da China, da Rússia e da Índia podem derreter ainda mais se o urso não voltar à tona.

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Quem gosta de fazer day trade (operações por um dia) para aproveitar a oscilação dos preços das ações precisa tomar um cuidado adicional com os riscos de queda do Ibovespa acima de 10%, que acionam o *circuit breaker* (interruptor dos negócios) da BM&FBovespa. Muitas estratégias vão por água abaixo quando o preço pára de repente.



TERMÔMETRO DO MERCADO

O IBOVESPA EM UM ANO	PONTOS
Ibovespa	33.818*
Máxima	73.920
Mínima	32.706



Fonte: Economática * Até 23/10/08

BOLSA NO MUNDO

22/10/2008									
MERCADO	ÍNDICE	PONTOS	% MÊS	% ANO	% 12 M.	% MÊS	% ANO		
Brasil	Ibovespa	35.069	-29,21%	-45,11%	-42,41%	-42,70%	-58,89%		
Brasil	IBRX	11.716	-29,13%	-45,59%	-41,60%	-42,64%	-59,25%		
Brasil	ISE	1.119	-32,51%	-44,36%	-40,38%	-44,18%	-57,42%		
EUA	Dow Jones	8.519	-21,49%	-35,78%	-37,00%	-21,49%	-35,78%		
EUA	Nasdaq	1.616	-22,76%	-39,08%	-40,71%	-22,76%	-39,08%		
Japão	Nikkei	8.675	-22,96%	-43,33%	-48,41%	-16,46%	-35,42%		
China	CSI 300	1.991	-17,33%	-62,70%	-64,53%	-17,57%	-60,15%		
Alemanha	DAX 30	4.571	-21,61%	-43,34%	-42,02%	-14,29%	-35,15%		
França	CAC 40	3.298	-18,20%	-41,25%	-42,55%	-10,57%	-32,76%		
Reino Unido	UKX	4.041	-17,57%	-37,42%	-38,10%	-9,88%	-28,37%		

Fonte: Austin Rating / * Economática

DESEMPENHO DAS EMPRESAS POR SETOR DE ATIVIDADE ECONÔMICA

MELHOR DESEMPENHO	% 30 DIAS	% 12 MESES	PIOR DESEMPENHO	% 30 DIAS	% 12 MESES
Petróleo e Gás	-26,86	2,25	Industrial	-30,46	-54,08
Energia e Saneamento	-14,82	-19,07	Mineração	-25,75	-55,02
Telecomunicações	-12,64	-26,27	Transportes	-29,33	-58,67
Siderúrgico	-31,90	-27,05	Imobiliário e Construção	-40,53	-67,79
Petroquímico	-13,88	-36,04	Papel e Celulose	-52,26	-69,93

Fonte: Austin Rating

BRADESCO R\$ 61,6 bilhões

foi o valor de mercado do Bradesco na quinta-feira 23, segundo a Economática. O banco agendou a divulgação do resultado do terceiro trimestre para a segunda-feira 27.

REDE ENERGIA R\$ 115 milhões

foi o aumento de capital aprovado pelos conselhos de administração e fiscal da Rede Energia. As ações emitidas serão destinadas à empresa de participações do BNDES, a BNDESPar, que pagará com a conversão de dívidas do grupo.

PERSONAGEM

"Teremos o efeito Buffett"

O empresário Rubens Menin, dono da construtora MRV, uma das maiores do País e com ações na BM&FBovespa, diz que

não há crise no setor imobiliário brasileiro. No máximo, problemas isolados, que serão resolvidos pela medida provisória que dá à Caixa Econômica Federal poderes para comprar construtoras. No caso da MRV, o público emergente – a nova classe média – é garantia de tranquilidade, pois não está preocupado com as oscilações das Bolsas de Valores, afirma Menin. Confira a entrevista, concedida ao editor Leonardo Attuch:

DINHEIRO – Com a medida do governo, algumas pessoas ficaram com a impressão de que existe um subprime imobiliário no Brasil. O temor é justificado?

RUBENS MENIN – De jeito nenhum. As vendas aqui continuam crescendo e muito. Além disso, não há bolha de crédito no Brasil. Aqui, o crédito imobiliário representa apenas 2% do PIB. Para dar um exemplo de país emergente, no México são 17%. O que pode estar acontecendo no Brasil é algum problema localizado, especialmente no público de alta renda, que é mais sensível às oscilações das bolsas de valores.

DINHEIRO – No caso da MRV, como estão as vendas?

MENIN – Dentro do guidance transmitido ao mercado. Nós projetamos fechar 2008 com um valor geral de vendas de R\$ 2,8 bilhões e já estamos em R\$ 2,1 bilhões. Os R\$ 700 milhões restantes serão concluídos até dezembro.

DINHEIRO – Não houve retração?

MENIN – Não, por uma razão simples. Nós somos voltados para a classe média e o mercado popular. E o Brasil está gerando dois milhões de empregos com carteira assinada. É isso que afeta a confiança do nosso comprador – não a queda das ações da Bovespa.

DINHEIRO – Mas e a escassez de crédito?

MENIN – A Caixa Econômica não vai parar de emprestar para o setor e o governo sinalizou que pretende até ampliar as fontes de financiamento. No caso das construtoras, quem foi ao mercado já conseguiu se capitalizar. O que pode haver agora é um processo de consolidação.

DINHEIRO – Como assim?

MENIN – Como as ações caíram demais, há muitas oportunidades. Veremos o efeito Warren Buffett na construção brasileira. O investidor americano Sam Zell, por exemplo, comprou uma participação relevante na Gafisa. A Spinaker fez o mesmo na Even. Tem muita coisa barata aí.

RAJO X

INDUSVAL PN (DIV14)

Cotação*	R\$ 11,38
Preço máximo (52 semanas)	R\$ 45,37
Preço mínimo (52 semanas)	R\$ 9,60
Oscilação em 7 dias	-5,17%
Oscilação em 30 dias	-51,88%
Oscilação em 2008	-70,02%
Valor de mercado:	R\$ 1,6 bilhão

*Em 23/10/08



RUBENS MENIN,
presidente da MRV

PELO MUNDO

O ROMBO DO WACHOVIA

O banco norte-americano Wachovia anunciou prejuízo de US\$ 23,9 bilhões no terceiro trimestre. Após a quebra do Lehman Brothers, a instituição foi a mais afetada pela turbulência que atingiu Wall Street em outubro. John Stumpf, CEO do banco Wells Fargo, afirmou que as negociações para adquirir o Wachovia estão avançadas.



RIO TINTO DESISTE

A mineradora anglo-australiana negou que esteja perto de adquirir a BHP – Billiton, mineradora pertencente à sua rival Anglo American. Os rumores sobre a negociação perduram há meses, mas a Rio Tinto jamais havia se pronunciado tão claramente sobre a inviabilidade da compra. As ações da australiana despencaram 16,3% na bolsa de Sydney, na quinta-feira 23.

AMAZON SURPREENDE

Em meio à semana atribulada, o lucro trimestral divulgado pela Amazon na quarta-feira 22 surpreendeu até os mais otimistas. A gigante do e-commerce anunciou um crescimento de 48% no lucro da empresa, em relação ao mesmo período do ano passado. Apesar disso, o mercado apreensivo fez o papel da empresa subir apenas 0,56% na Nasdaq.

amazon.com

FIAT ADERTE

A montadora italiana admitiu que espera lucros bem menores para 2009. No início de 2008, as previsões chegavam a € 3,4 bilhões. Agora, não passam de € 400 milhões. A Fiat é a montadora europeia com melhores resultados.

Colaborou Ana Clara Costa

Helicóptero seguro

Quer voar tranquilo? Prepare-se para gastar: o prêmio para segurar sua aeronave pode ultrapassar os US\$ 60 mil

ANA CLARA COSTA

SÃO PAULO TEM A MAIOR frota de helicópteros do mundo. Há poucas semanas, ultrapassou Nova York e Tóquio, com um total de 470 aeronaves sobrevoando a cidade. Engarrafamentos, aumento do número de executivos em trânsito e, acima de tudo, tempo curto para ser desperdiçado em transporte fizeram da capital paulista o céu dos helicópteros. E para tornar esse "céu" financeiramente protegido de acidentes, seguradoras tiveram que diversificar seus produtos aéreos.

As coberturas incluem desde todo o casco da aeronave até os passageiros, piloto, terceiros que venham a ser atingidos e cargas. Poucas seguradoras no Brasil dispõem desse serviço. A Mapfre é a principal delas. Detém cerca de 35% do mercado. Allianz e Helipark também oferecem o produto. "Sempre que um helicóptero cai, ficamos atentos, pois a probabilidade de ser nosso cliente é muito grande", diz Antônio Cássio dos Santos, presidente da Mapfre. **Somente em 2007 foram 19 acidentes registrados no País, o maior número dos últimos dez anos.** O crescimento do número de aeronaves, no entanto, superou proporcionalmente os sinistros, já que, entre 2006 e

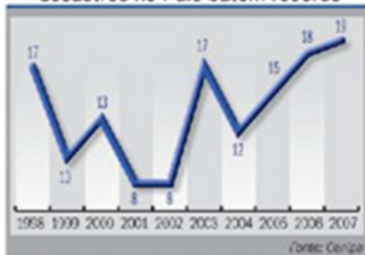


2007, 72 novos helicópteros foram incorporados à frota nacional, somando um total de 1.089 unidades. A expectativa é que, até 2010, mais 80 aeronaves cheguem ao mercado. "A espera para receber o helicóptero ultrapassa um ano", informa Carlos Eduardo Polizio, superintendente de seguro aeronáutico da Mapfre.

Uma apólice para helicópteros possui inúmeras variáveis, que vão desde a experiência comprovada do piloto até o local onde o helicóptero passa por manutenção. A região que costuma sobrevoar e o risco dos vôos também são levados em consideração. "Helicópteros que su-

pervisionam redes elétricas ou fazem vôos constantes no litoral apresentam mais risco. Por isso, requerem um seguro mais caro", explica Polizio. O prêmio de uma aeronave de uso executivo, no valor de US\$ 3 milhões, com piloto experiente e que sobrevoa apenas a região Sudeste pode chegar a US\$ 60 mil. Na Guy Carpenter, seguradora do grupo MMC, somente as aeronaves que ultrapassam o valor de US\$ 10 milhões são cobertas. Pertencem, no geral, a empresas de transporte aéreo ou prestadoras de serviços da Petrobras, que transportam funcionários das plataformas marítimas. O prêmio a ser pago na Guy Carpenter pode variar de 0,20% a 1% do valor da aeronave. Jorge Caminha, diretor da companhia, afirma que as variáveis que influenciam o preço são as mesmas praticadas pelo mercado. "Mas nossa cobertura pode ser mundial", diz. **E**

ACIDENTES AUMENTARAM
Com o crescimento da frota, desastres no País batem recorde



NOTAS

FUNDO CONTRA A CRISE

Em busca de investidores interessados em ares mais tranquilos, o HSBC, presidido no Brasil por Shaun Wallis, lançou o HSBC FI Multimercado Smart 7, um fundo de capital protegido cujo benchmark é 100% da variação positiva do Ibovespa, até o limite de 35%.

Se a bolsa tiver um desempenho negativo ao final do período, o investidor terá de volta o capital corrigido. Se o Ibovespa subir até 35%, o investidor receberá a rentabilidade do índice. Se a alta for mais de 35%, o investidor receberá uma rentabilidade prefixada de, no mínimo, 17,5%. O limite mínimo para aplicação é de R\$ 5 mil, e o investidor não poderá realizar nenhum resgate durante os 14 meses de vigência do fundo.

A DECISÃO DO GALLEAS

Os fundos da gestora EM Galleas foram congelados para aplicações e resgates em 14 de outubro. No próximo dia 28, haverá assembleia de acionistas para decidir o que será feito. Enquanto isso, Marcos Elias, sócio da gestora, se reuniu com os distribuidores para desenhar um plano de recuperação. A ideia é juntar os dois fundos fechados, Galleas Partners I e Galleas 90, e fechar a carteira para saques por seis meses. A captação poderá continuar. Após o prazo, a carteira seria reaberta com carência de 90 dias.

COTISTAS MANTÊM GWI

Os cotistas da GWI FIA, da gestora GWI, mantiveram a gestão do fundo em assembleia na quinta, 23. O administrador, o BNY Mellon, também foi mantido. O patrimônio caiu mais de 90% em outubro, para R\$ 12,9 milhões.

Por Ana Clara Costa

Material elaborado pela gestora independente TAG Investimentos.



www.taginvest.com.br

FUNDOS DE INVESTIMENTO MAIS RENTÁVEIS

RENTA FIXA										
	MÊS*	ANO	ÚLTIMOS 12 MÊSES	% CDI MÊS	% CDI ANO	% CDI 12 MÊSES	TX. ADM. (% ANO)	APLIC. MIN. (R\$ MILHARES)	PL (R\$ MILHÕES)	
Mapfre Soberano FI RF IGP-M	-0,43%	12,98%	17,71%	-80,82%	135,96%	150,51%	0,12%	-	69,91	
Mercatto TOP FI RF Créd. Priv. LP	0,79%	10,36%	12,78%	110,16%	108,50%	108,61%	0,50%	50.000	172,03	
HSBC Performance FI RF Créd. Priv. LP	0,72%	9,77%	12,08%	100,63%	102,29%	102,65%	0,40%	300.000	252,62	
Votorantim Vintage FI RF Créd. Priv.	0,72%	9,57%	11,85%	100,54%	100,25%	100,73%	0,35%	50.000	227,00	
Unibanco Prieto Active FDX RF Créd. Priv.	0,77%	9,59%	11,85%	107,45%	100,45%	100,70%	0,35%	300.000	1.778,35	
UBS Pactual Cap. Mark. RF Créd. Priv.	0,58%	9,50%	11,79%	81,29%	99,51%	100,18%	0,25%	25.000	2.123,72	
Itaú Perfix FI RF	0,55%	9,44%	11,70%	76,97%	98,88%	99,40%	0,28%	1	1.804,49	
SulAmérica Excellence FI RF Créd. Priv.	0,26%	9,05%	11,28%	35,98%	94,75%	95,82%	0,50%	25.000	226,38	
DI										
	MÊS*	ANO	ÚLTIMOS 12 MÊSES	% CDI MÊS	% CDI ANO	% CDI 12 MÊSES	TX. ADM. (% ANO)	APLIC. MIN. (R\$ MILHARES)	PL (R\$ MILHÕES)	
Western Asset FI Ref. DI	0,68%	9,50%	11,74%	95,39%	99,48%	99,73%	0,00%	-	3.181,33	
UBS Pactual Yield FI Ref. DI Créd. Priv.	0,59%	9,48%	11,73%	83,33%	99,23%	99,67%	0,30%	3.000	5.484,49	
Banif Nitor FI Ref. DI	0,68%	9,46%	11,68%	96,43%	99,08%	99,24%	0,30%	5.000	11,83	
Bradesco Premium FI Ref. DI	0,68%	9,46%	11,67%	95,68%	99,05%	99,17%	0,20%	1.000.000	2.263,63	
Itaú Soberano FI Ref. DI LP	0,70%	9,46%	11,66%	97,74%	99,05%	99,06%	0,15%	1	3.756,41	
Mapfre Plus FIC Ref. DI	0,68%	9,47%	11,64%	95,69%	99,21%	98,93%	0,45%	30.000	7,44	
Santander TR. Públ. FIC Ref. DI	0,68%	9,24%	11,43%	95,42%	96,76%	97,08%	0,30%	300.000	1.585,70	
Credit Suisse FI Ref. DI LP	0,70%	9,28%	11,42%	98,18%	97,15%	97,06%	0,35%	50.000	344,01	
MULTIMERCADO C/ RENDA VARIÁVEL										
	MÊS*	ANO	ÚLTIMOS 12 MÊSES	% CDI MÊS	% CDI ANO	% CDI 12 MÊSES	TX. ADM. (% ANO)	APLIC. MIN. (R\$ MILHARES)	PL (R\$ MILHÕES)	
Sparta Cíclico FI Mult.	2,79%	138,77%	265,70%	390,84%	1453,28%	2257,51%	4,00%	10.000	97,11	
Santander Dinâmico FI Mult.	9,79%	29,78%	29,27%	1370,74%	311,86%	248,69%	1,50%	50.000	268,08	
Unibanco Equity Hedge FI Mult.	0,11%	19,32%	27,75%	15,24%	202,29%	235,76%	2,00%	10.000	210,57	
Nest Mile High FIC Mult.	4,97%	19,46%	22,49%	696,31%	203,75%	191,07%	2,00%	50.000	68,63	
Brascan Superior Hedge II FI Mult.	0,59%	21,76%	22,28%	82,85%	227,87%	189,31%	2,00%	100.000	11,05	
Kadima FIC Mult.	1,90%	17,86%	21,60%	265,50%	187,01%	183,49%	2,00%	50.000	90,68	
Itaú Hedge FI Multimercado	1,29%	15,11%	19,61%	181,05%	158,24%	166,61%	2,00%	50.000	269,89	
Modal Eagle 60 FI Mult.	0,84%	12,26%	18,69%	117,86%	128,37%	158,83%	2,00%	50.000	59,08	
MULTIMERCADO S/ RENDA VARIÁVEL										
	MÊS*	ANO	ÚLTIMOS 12 MÊSES	% CDI MÊS	% CDI ANO	% CDI 12 MÊSES	TX. ADM. (% ANO)	APLIC. MIN. (R\$ MILHARES)	PL (R\$ MILHÕES)	
IB Performance FIX FI Mult.	0,52%	10,66%	13,12%	72,95%	111,68%	111,48%	0,50%	-	29,77	
Banif Nitor Portfólio FI Mult. Créd. Priv.	0,82%	10,45%	12,93%	114,57%	109,39%	109,89%	0,50%	1.000.000	47,93	
Unibanco Active FDX 2 FI Mult. Créd. Priv.	0,77%	9,64%	11,91%	108,10%	100,93%	101,18%	0,35%	300.000	372,47	
Santander Performance FI Mult.	0,90%	9,41%	11,59%	126,68%	98,55%	98,49%	0,18%	250.000	95,05	
Votorantim Eagle FI Mult. Créd. Priv.	0,66%	9,30%	11,48%	93,10%	97,36%	97,52%	0,50%	25.000	58,80	
HSBC Termo FI Mult. LP	0,70%	9,35%	11,16%	98,28%	97,89%	94,86%	0,25%	-	237,98	
Credit Suisse Portfólio Plus FI Mult. LP	0,59%	8,87%	11,07%	82,10%	92,91%	94,07%	1,00%	5.000	1.375,55	
Bradesco Plus I FI Mult.	0,45%	8,82%	11,02%	63,42%	92,39%	93,61%	0,50%	250.000	24,40	
AÇÕES										
	MÊS*	ANO	ÚLTIMOS 12 MÊSES	SPREAD MÊS	SPREAD ANO	SPREAD 12 MÊSES	TX. ADM. (% ANO)	APLIC. MIN. (R\$ MILHARES)	PL (R\$ MILHÕES)	
Pólo FI Ações	-1,88%	0,79%	11,62%	18,51%	39,06%	46,85%	2,00%	25.000	6,03	
Capitânia Equities FI Ações	-11,03%	-22,05%	-17,52%	9,36%	16,21%	17,71%	2,00%	50.000	121,02	
Guapardo FI Ações	-17,42%	-21,84%	-20,14%	2,97%	16,42%	15,08%	2,00%	50.000	653,54	
Tempo Capital FI Ações	-16,94%	-21,62%	-21,83%	3,45%	16,64%	13,40%	2,00%	300.000	99,08	
Orbe Valeu FI Ações	-9,25%	-21,47%	-22,02%	11,14%	16,80%	13,21%	2,30%	30.000	72,91	
Quest Ações FI Ações	-10,16%	-29,77%	-24,54%	10,23%	8,49%	10,69%	2,00%	50.000	473,61	
Bradesco Dividendos FI Ações	-11,88%	-28,11%	-25,85%	8,51%	10,16%	9,38%	1,50%	20.000	399,83	
Itaú Ace Dividendos FI Ações	-17,57%	-28,04%	-27,40%	2,81%	10,22%	7,83%	1,50%	5.000	173,63	
LONG & SHORT										
	MÊS*	ANO	ÚLTIMOS 12 MÊSES	% CDI MÊS	% CDI ANO	% CDI 12 MÊSES	TX. ADM. (% ANO)	APLIC. MIN. (R\$ MILHARES)	PL (R\$ MILHÕES)	
Safra Equity Hedge FI Mult.	4,08%	19,33%	21,97%	570,85%	202,47%	186,65%	2,00%	10.000	43,45	
Unifund Arbitragem Plus FIC Mult.	0,26%	13,56%	18,63%	36,35%	142,03%	158,31%	2,00%	50.000	48,07	
Itaú Equity Hedge FI Mult.	1,44%	10,56%	14,14%	201,41%	110,58%	120,18%	2,00%	5.000	103,48	
Pátria Equity Long & Short FI Mult.	0,35%	11,76%	13,98%	48,50%	123,15%	118,79%	2,00%	20.000	184,44	
BRZ Long Short Advanced FI Mult.	-0,23%	10,62%	12,67%	-32,62%	111,22%	107,61%	2,00%	20.000	120,28	
BNP Paribas Long and Short FI Mult.	-0,97%	10,77%	12,57%	-135,93%	112,74%	106,77%	2,00%	50.000	184,89	
Bradesco Long Short FI Mult.	0,04%	6,77%	11,67%	5,19%	70,94%	99,17%	2,00%	25.000	289,78	
Legg Mason Long & Short FI Mult.	-0,01%	8,26%	11,38%	-1,12%	86,55%	96,68%	0,00%	-	173,63	

OBS: PL = Patrimônio líquido médio dos últimos 12 meses; *Até 21 de outubro de 2008

Fonte: Anbid/CVM/Quantum Axis

INDICADORES ECONÔMICOS

CRESCIMENTO	2º TRI/08	1º TRI/08	4º TRI/07	3º TRI/07	2007
PIB (des saz.)	1,60%	0,80%	1,80%	1,90%	5,4%
PIB em US\$ bilhões *	1.524,7	1.420,5	1.313,7	1.228,6	1.313,7

ATIVIDADE (%)	JUL/08	JUN/08	MAI/08	ABR/08	ANO
Produção Industrial (IBGE)	-	2,00%	8,50%	6,60%	6,00%
Volume de vendas no varejo (IBGE)	-	9,80%	11,00%	8,20%	10,60%
Taxa de desemprego (IBGE)	7,6%	7,6%	8,1%	7,8%	-
Utilização da capacidade instalada (CNI) - Dessaz.	-	-	83,5%	83,4%	83,4%

INADIMPLÊNCIA %	JUL/08	JUN/08	MAI/08	ABR/08	ANO
Pessoa Física até 90 dias	6,2%	6,2%	6,5%	6,4%	6,43%
Pessoa F. acima de 90 dias	7,3%	7,5%	7,3%	7,0%	7,18%
Pessoa Jurídica até 90 dias	1,3%	1,3%	1,4%	1,2%	1,28%
Pessoa J. acima de 90 dias	1,6%	1,7%	1,7%	1,7%	1,79%

CONTAS PÚBLICAS (PIB%)	AGO/07 A JUL/08	JUL/07 A JUN/08	JUN/07 A MAI/08	MAI/07 A ABR/08	ABR/07 A MAR/08
Resultado Nominal	1,90%	1,94%	1,94%	1,72%	1,91%
Resultado Primário	-4,42%	-4,38%	-4,27%	-4,34%	-4,24%

	JUL/08	JUN/08	MAI/08	2007	2006
Dívida líquida do setor público	40,51%	40,82%	40,54%	42,67%	44,72%
Dívida líquida interna	50,08%	49,89%	49,55%	51,68%	47,38%
Dívida líquida externa	-9,56%	-9,06%	-9,01%	-9,00%	-2,66%

CONTAS EXTERNAS (US\$ B)	AGO/08	JUL/08	JUN/08	MAI/08	ANO
Investimento direto estrangeiro	8,2	4,6	3,2	2,7	30,8
Exportações	20,0	19,7	20,4	18,5	150,8
Importações	-17,2	-17,4	-17,1	-15,8	-131,1
Saldo comercial	2,7	2,2	3,3	2,7	19,7
Saldo em transações correntes	-2,7	-1,1	-2,2	-2,7	-23,2
Reservas internacionais líquidas	206,4	205,1	203,5	200,8	206,4
Dívida externa total	-	104,4	101,0	103,0	104,4

1 Acumulado em 12 meses. - 2 Em relação ao mesmo período do ano anterior.
3 Em proporção do volume de crédito concedido. - 4 Necessidades de financiamento.

PRINCIPAIS ÍNDICES

INFLAÇÃO	SET/08	AGO/08	JUL/08	ANO	12 MESES
IPC - Fipe	0,38%	0,38%	0,45%	5,07%	6,51%
IGP-M (FGV)	0,11%	-0,32%	1,76%	8,47%	12,31%
IGP-DI (FGV)	0,36%	-0,38%	1,12%	8,32%	11,90%
IPCA (IBGE)	0,26%	0,28%	0,53%	4,76%	6,25%
IPCA - núcleo MM suavizado	0,43%	0,36%	0,36%	3,71%	4,95%

JUROS/APLICAÇÃO (EM %)	SET/08	AGO/08	JUL/08	ANO	12 MESES
CDI	1,10%	1,01%	1,06%	8,83%	11,63%
TR	0,20%	0,16%	0,19%	1,00%	1,24%
Poupança	0,70%	0,66%	0,69%	5,64%	7,48%
TJLP	0,51%	0,51%	0,51%	4,68%	6,25%
Swap PRExI (30 dias) *	1,12%	1,03%	1,04%	8,75%	11,42%

* Dado disponível no Banco até 01/08

CÂMBIO/PETRÓLEO	15/10/08	MÊS	ANO	12 MESES
Real/US\$ (comercial venda)	2,365	23,54%	33,52%	29,90%
Euro/US\$	1,287	-8,54%	-12,63%	-9,11%
Iene/US\$	98,18	-7,78%	-12,25%	-14,06%
Petróleo à vista Brent (US\$/baril)	63,96	-34,85%	-31,87%	-24,60%

MERCADOS FUTUROS 15/10/2008	NOV/08	DEZ/08	JAN/09	JAN/10
Câmbio (R\$/US\$)	2,255	2,270	2,283	2,460

Fonte: BM&F

DI 1 dia (% a.a.)	NOV/08	DEZ/08	JAN/09	JAN/10
	13,80	14,09	14,21	16,22

Ibovespa (pontos)	OUT/08	DEZ/08	FEV/09	ABR/09
	40.071	40.877	41.594	42.442

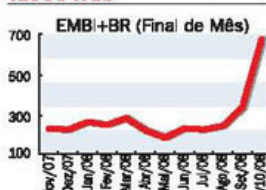
Café Arábica (60kg - ICF)	DEZ/08	MAR/09	MAI/09	SET/09
	132,90	138,25	143,00	147,50

RENTABILIDADE DOS TÍTULOS PÚBLICOS (%)

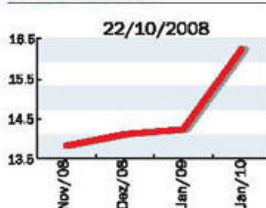
TÍTULO	VENCIMENTO	INDEXADOR	RENTABILIDADE BRUTA	ACUMULADO
LFT	17/3/10	Selic	MÊS* ANO	12 MESES
LTN	1/7/09	Pré	1,07% 9,60%	11,84%
NTN-B	15/5/09	IPCA	1,33% 8,83%	9,38%
NTN-C	1/3/11	IGP-M	1,68% 10,02%	13,04%
NTN-F	1/1/10	Prefixado	4,57% 14,20%	16,91%

* até 21/out/08

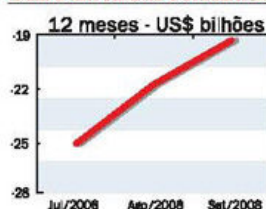
RISCO PAÍS



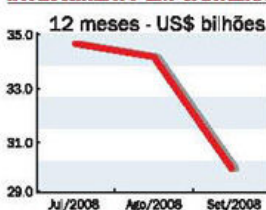
JUROS FUTUROS



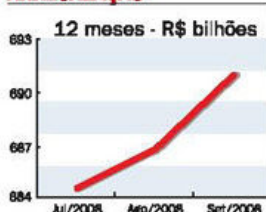
SALDO EM TRANS. CORRENTES



INVESTIMENTO EM CARTEIRA



ARRECAÇÃO



COMENTÁRIOS

ESTOQUE DA INDÚSTRIA

Apesar do crescimento da produção industrial se manter no terceiro trimestre, as perspectivas são de desaceleração para o início de 2009. Segundo Renato da Fonseca, da CNI, empresas já possuem estoque acima do planejado, com o indicador de estoques apontando 55,3 pontos. Números acima de 50 já identificam o excesso.

DÓLARES ENTRAM

Apesar da fulminante alta da moeda americana, os dólares não sumiram do mercado. Investimentos estrangeiros diretos no País atingiram em setembro o segundo maior resultado da série histórica do Banco Central. Somaram US\$ 6,2 bilhões no mês passado, atrás apenas de junho de 2007 (US\$ 10,3 bilhões).

CONFIANÇA CAI

O Índice de Confiança do Consumidor, calculado pela FGV, teve queda de 10% em outubro e está no menor nível desde junho de 2006. Em relação a outubro de 2007, a queda foi de 10,1%.

RECORDE DO CRÉDITO

O volume de crédito no Brasil atingiu R\$ 1,14 trilhão em setembro, um crescimento de 3,5% em relação a agosto, segundo o Banco Central. Com isso, em setembro, o crédito disponibilizado representava 39,1% do PIB.

Por Ana Clara Costa

Material elaborado pela empresa de análise de risco Austin Rating.



Barras de ouro na linha do trem

Pegar barras de ouro na linha do trem é a expressão que os americanos usam para negócios de lucro fácil em que a ganância deixa a pessoa surda para os riscos. Barras de ouro na linha do trem eram tanto os derivativos do subprime nos Estados Unidos quanto as operações de câmbio a descoberto realizadas por empresas brasileiras. Todo mundo que se meteu numa jogada desse tipo sabia que a locomotiva estava a caminho, mas quando o apito soou na manhã do dia 15 de setembro, com a quebra do Lehman Brothers, ninguém perdeu a cabeça no Impa-trilhos.

Dick Fuld, do Lehman, talvez seja a exceção que confirme a regra. O pânico da crise sistêmica gerou uma onda estatizante e criou uma cumplicidade entre bancos centrais e bancos quebrados cujos efeitos vão além dos bilhões de dólares, libras e euros a serem pagos pelos contribuintes.

Desde a vitória da solução Gordon Brown, está em curso um processo em que os maus gestores se deram bem e os bons continuam assustados. Os 37 bilhões de libras esterlinas (ou cerca de R\$ 150 bilhões) da linha de socorro do Reino Unido a bancos em dificuldade – mediante o compromisso de que, pelos próximos dois anos, eles mantenham o nível dos empréstimos nos patamares de 2007 – eram a chamada ideia simples, com dinheiro mole e que permitiu ao mercado voltar a respirar. Mas criou vários casos emblemáticos de inversão de valores.

Para ficar em apenas um, no pior momento da corrida bancária do início do ano, o Northern Rock chegou a ter 6,7 bilhões de libras em depósitos no varejo. O pânico lhe tomou cerca de um terço dos 10,5 bilhões de libras registrados no final de 2007. Depois do socorro e da garantia do Estado, os depósitos pularam para 17,2 bilhões de libras. Ou seja, no lugar de ser punido pelo mercado, o Northern Rock foi beneficiado pelo governo, o que estimulou correntistas a redirecionar depósitos. Essa diferença de 11,5 bilhões de libras (ou mais de R\$ 40 bilhões, o suficiente para resolver a crise de câmbio das empresas brasileiras) é um dinheiro que deveria estar irrigando bancos criteriosos, que não foram à linha do trem pegar barras de ouro. Na prática, a lição que fica da intervenção é o prêmio à imprudência e a pena à responsabilidade.

No Brasil, a onda estatal chegou muito mais como vingança política do que como necessidade econômica. Aqui não



No Brasil, a onda estatal permitiu ao PT reanimar convicções que se encontravam na UTI das ideias

houve crise sistêmica, mas um arrocho na liquidez. É como se, após seis anos de uma política liberal tocada a contragosto, todos os “istas” do governo (petistas, socialistas, economistas heterodoxos e assemelhados) pudessem enfim desfilar na avenida as velhas convicções que se encontravam na UTI das ideias. Todas elas se escoram na última moda da Inglaterra, a volta do Estado provedor, promotor e gerente da economia.

No atual caso brasileiro, esse pensamento não é nem antigo nem moderno. É apenas um contra-senso. O País enfrenta com mais tranquilidade a pior crise de todos os tempos exatamente porque adotou os básicos princípios liberais. E só não se

encontra mais forte ainda porque foi reticente em muitas das políticas. Se desde o início o governo Lula tivesse abraçado a causa das concessões e privatizações, o País estaria com várias grandes obras de infra-estrutura prontas. Elas teriam sido financiadas de maneira barata por conta da era do crédito farto, que agora chegou ao fim. Se tivesse adotado o rigor fiscal, coibindo aumentos na folha e alguns gastos periculários dos últimos três anos, o impacto da desaceleração econômica que está por vir seria ainda menor. O que o País vai deixar de ganhar com a crise é culpa do liberalismo tímido do governo.

Numa economia de mercado, o Estado deve interferir apenas para desobstruí-lo, como na crise sistêmica de setembro, nas negociações de redução de tarifas ou num instante de crédito travado como agora. Atuar como provedor e gestor, redirecionando dinheiro público para setores em dificuldade ou elegendo grupos e empresas a serem beneficiados, equivale, do ponto de vista político, a colocar barras de ouro na linha do trem. É bom ficar atento ao apito, especialmente se o trem que estiver a caminho for o da oposição. **E**

O Grupo NotreDame Intermédica
agradece aos seus clientes e
comemora este grande marco:

MAIS DE

3.000.000

DE ASSOCIADOS

Intermédica
1.701.000 vidas
(Plano de Saúde)

Interodonto
949.200 vidas
(Plano Odontológico)

NotreDame Seguros
127.300 vidas
(Seguro Saúde)

RH Vida
261.000 vidas
(Saúde Ocupacional)

"SUA SAÚDE POR INTEIRO"

Conquistar 3 milhões de associados não foi fácil. Foi preciso muito trabalho, estrutura, solidez e pioneirismo. O nosso grande diferencial foi perceber, antes de todos, que, tão importante quanto a cura, era promover a saúde e prevenir doenças. Por isso, criamos a GESTÃO INTEGRAL DE SAÚDE, que, há 26 anos, nos permite cuidar de SUA SAÚDE POR INTEIRO. E toda essa tradição e qualidade nos credencia a oferecer planos com a melhor relação custo-benefício do mercado. Faça como nossos associados: junte-se ao Grupo NotreDame Intermédica e deixe a gente cuidar da sua saúde por inteiro.



Grupo NotreDame
Intermédica
Soluções em Saúde



De São Paulo à Los Angeles, experimente o serviço impecável da Korean Air

Excelência em opções de vôos Com serviço excelente e qualidade incomparável, a Korean Air se supera mais uma vez, ao oferecer o único vôo directo de São Paulo para Los Angeles. Experimente a nova geração de serviços de bordo em nossas aeronaves.

Partida	1330	Ter Qui Sáb	Chegada	2130
São Paulo	Vôo directo			Los Angeles
Chegada	1100 ^h	Seg Qua Sex	Partida	1930

Excellence in Flight

KOREAN AIR

